

T.C.
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI
ÖZEL HUKUK TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN

HASAN ALİ GÜÇLÜ

TEZ DANIŐMANI

DOÇ. DR. ZEYNEP İPEK YÜCER AKTÜRK

ANKARA- 2020

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Özel Hukuk Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı çerçevesinde Hasan Ali GÜÇLÜ tarafından hazırlanan bu çalışma, aşağıdaki jüri tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi: 15 /01 / 2020

Tez Adı: Franchise Sözleşmesi

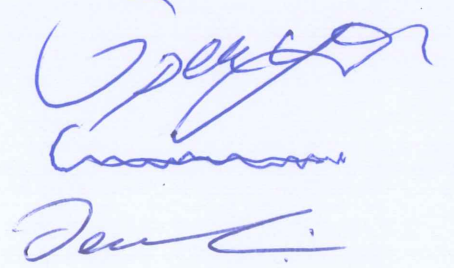
Tez Jüri Üyeleri (Unvanı, Adı - Soyadı, Kurumu)

Doç.Dr. Zeynep İpek YÜCER AKTÜRK (Danışman) Başkent Üniversitesi .

Prof. Dr. Cemal OĞUZ Çankaya Üniversitesi

Doç.Dr.Sema ÇÖRTOĞLU KOCA Başkent Üniversitesi

İmza



ONAY

Prof. Dr. İpek KALEMCİ TÜZÜN

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Tarih: ... / ... /

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU

Tarih:15 /01 / 2020

Öğrencinin Adı, Soyadı: Hasan Ali GÜÇLÜ

Öğrencinin Numarası: 21510273

Anabilim Dalı: Özel Hukuk

Programı: Özel Hukuk Tezli Yüksek Lisans Programı

Danışmanın Unvanı/Adı, Soyadı: Doç. Dr. Zeynep İpek YÜCER AKTÜRK

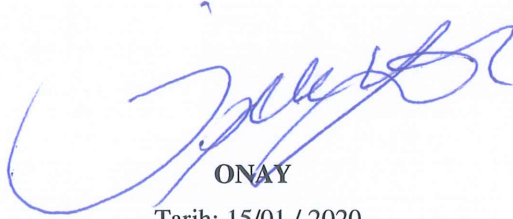
Tez Başlığı: Franchise Sözleşmesi

Yukarıda başlığı belirtilen Yüksek Lisans tez çalışmamın; Giriş, Ana Bölümler ve Sonuç Bölümünden oluşan, toplam 111 sayfalık kısmına ilişkin, 28/11/2019 tarihinde tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 18'dir. Uygulanan filtrelemeler:

1. Kaynakça hariç
2. Alıntılar hariç
3. Beş (5) kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

"Başkent Üniversitesi Enstitüleri Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Usul ve Esaslarını" inceledim ve bu uygulama esaslarında belirtilen azami benzerlik oranlarına tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Öğrenci İmzası:



ONAY

Tarih: 15/01 / 2020

Doç. Dr. Zeynep İpek YÜCER AKTÜRK

ÖZET

Franchise sözleşmesi, globalleşmenin de etkisiyle gelişen bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile birlikte, tüketiciler daha sağlıklı, daha güvenli mal ve hizmetlere ulaşmışlardır. Bu sözleşmenin tarafları, franchise veren ve franchise alandır. Franchise sözleşmesi, isimsiz bir sözleşmedir.

Franchise sözleşmesi, isimsiz bir sözleşme olması sebebiyle, kanunda düzenlenmemiş, doktrin ve uygulamada ele alınmıştır. Bu sözleşme, karmaşık yapısı sebebiyle, birçok hak ve borç doğurmaktadır.

Franchise sözleşmesinin herhangi bir geçerlilik şartı olmamakla birlikte, sadece marka unsurunu bünyesinde barındırıyorsa yazılı yapılma şartı vardır. Franchise sözleşmesi, güven unsurunun önemli olduğu bir sözleşmedir.

Franchise sözleşmesi, aynı zamanda sürekli borç doğuran bir sözleşmedir. Sözleşmenin sona ermesi durumunda dönme değil, fesih söz konusu olacaktır.

ANAHTAR KELİMELELER: franchise ilişkisi, sözleşme, güven unsuru, fesih, globalleşme

ABSTRACT

A franchise agreement is a contract that develops under the influence of globalization. With this agreement, consumers have reached healthier, safer goods and services. The parties to this agreement are the franchisor and franchisee. A franchise agreement is an anonymous agreement.

Since the franchise agreement is an anonymous contract, it is not regulated in the law and is dealt with in doctrine and practice. Due to its complex nature, this contract raises many rights and debts.

Although there is no validity requirement of the franchise agreement, it only has to be made in writing if it incorporates the brand element. A franchise agreement is a contract where trust is important.

A franchise agreement is also a permanent debt-raising agreement. In the event of termination of the contract, termination will be the subject.

KEY WORDS: : franchise relationship, contract, trust element, termination, globalization

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
KISALTMALAR.....	vii

BİRİNCİ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ KAVRAMI VE TANIMI, TARİHİ GELİŞİMİ, AMACI

1. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ KAVRAMI VE TANIMI	2
I .GENEL OLARAK FRANCHİSE KAVRAMI.....	2
II. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI	3
2.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TARİHİ GELİŞİMİ	7
I.ABD’DEKİ TARİHİ GELİŞİMİ.....	7
II.TÜRKİYE’DEKİ GELİŞİMİ.....	10
III.İNGİLTERE’DEKİ GELİŞİM.....	12
3. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN AMACI	13
I.FRANCHİSE VEREN AÇISINDAN AVANTAJLARI	14
II. FRANCHİSE ALAN AÇISINDAN FAYDALARI	16
III. FRANCHİSE VEREN VE FRANCHİSE ALAN AÇISINDAN OLUMSUZ YANLAR	18
IV.TÜKETİCİLER AÇISINDAN OLUMLU VE OLUMSUZ YANLAR.....	19
4. FRANCHİSE İLE İLGİLİ HUKUKİ DÜZENLEMELER	21

İKİNCİ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI, ÖZELLİKLERİ, BENZER SÖZLEŞMELERDEN FARKI VE TÜRLERİ

1. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI.....	22
I. ÜCRET UNSURU	25
II.FRANCHİSE ALANIN KENDİ AD VE HESABINA HAREKET ETMESİ	26
III. FRANCHİSE SİSTEMİ.....	27

IV. FRANCHİSE SİSTEMİ KULLANILARAK MAL VE HİZMET SÜRÜMÜNÜN ARTIRILMASI	28
V.TARAFLARIN ANLAŞMASI UNSURU.....	28
2. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN ÖZELLİKLERİ.....	29
I. ÇERÇEVE SÖZLEŞME OLMASI	29
II. SÖZLEŞME OLMASI	31
III. DAĞITIM SÖZLEŞMESİ OLMASI	33
IV. KARŞILIKLI SÖZLEŞME OLMASI.....	34
V. DİKEY İŞBİRLİĞİ SAĞLAMASI	34
VI. SÜREKLİ SÖZLEŞME OLMASI	35
3.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERLE FARKI VE ORTAK YÖNLERİ.....	38
I.TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ'NDEN	38
II.LİSANS SÖZLEŞMESİ'NDEN	41
III . ACENTELİK SÖZLEŞMESİ'NDEN.....	43
IV.HİZMET SÖZLEŞMESİ'NDEN	46
V.VEKÂLET SÖZLEŞMESİ'NDEN.....	47
VI. KİRA SÖZLEŞMESİ'NDEN	50
VII.SATIŞ SÖZLEŞMESİ'NDEN	51
VIII.KNOW-HOW SÖZLEŞMESİ'NDEN	52
4. FRANCHİSİNG TÜRLERİ	53
I.ÜRÜN FRANCHİSİNGİ.....	53
II.MAL- HİZMET VE ÜRETİM FRANCHİSİNGİ	54
III.PERAKENDECİ-TOPTAN FRANCHİSİNGİ	56
IV. MASTER FRANCHİSİNGİ	56
V. ULUSAL FRANCHİSİNG	57
VI. ULUSLARARASI FRANCHİSİNG.....	58
VII.TÂBİİYET VE ORTAKLIK FRANCHİSİNGİ.....	58

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE ŞEKLİ VE TARAFLARIN HAKLARI VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

1.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI.....	60
2.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ	61
I. İSİMSİZ SÖZLEŞME OLMASI	61
II. İSİMSİZ SÖZLEŞMEYE UYGULANACAK HUKUK.....	63
3.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN ŞEKLİ	65
4. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN HAKLARI VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ	67
I. FRANCHİSE SÖZLEŞMELERİNDE FRANCHİSE ALANIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ.....	68
A.Franchise Alanın Ücret Ödemesi	68
B.Sözleşme Konusu Mal ve Hizmetin Sürümün Yapma ve Destekleme Yükümlülüğü	71
C.Franchise Verenin Sözleşme Konusu Gayri Maddi Malları Kullanma Yükümlülüğü	72
D.Franchise Verene Sadakat Yükümlülüğü.....	73
II. FRANCHİSE SÖZLEŞMELERİNDE FRANCHİSE VERENİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ	77
A. Franchise Sözleşmesindeki Gayri Maddi Malları Kullandırma Yükümlülüğü.....	77
B. Franchise Verenin Franchise Alanı Destekleme Ve Koruma Yükümlülüğü	79
C. Franchise Verenin Teslim Yükümlülüğü	83
D. Franchise Verenin Belli Bir Bölgede Başka Bir Kimseyle Franchise Sözleşmesi Yapmama Yükümlülüğü.....	84

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ, FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİ SONA ERDİREN SEBEPLER VE SONA ERMENİN HUKUKİ SONUÇLARI

1. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ.....	85
I. TARAFLARIN ANLAŞMASI YOLUYLA FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ	85
II.SÖZLEŞMENİN BELİRLENEN SÜRENİN DOLMASI İLE SONA ERMESİ.....	86
III.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN OLAĞAN FESHİ	87
IV.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN OLAĞANÜSTÜ FESHİ	89

V.TARAFLARDAN BİRİNİN ÖLMESİ, İFLASI VE EHLİYETİNİ KAYBETMESİ	92
VI.TARAFLARIN ÖDEMEDE ACZE DÜŞMESİ	93
VII.İMKÂNSIZLIK SEBEBİYLE SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİ	94
2. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI	95
I.FRANCHİSE ALANIN GAYRİ MADDİ MALLARI KULLANMAMA VE İADE BORCU	95
II.FRANCHİSE VERENİN GERİ ALIM BORCU.....	96
III.SÖZLEŞME SONRASI REKABET YASAĞI	97
IV.MÜŞTERİ TAZMİNATI VE FRANCHİSE ALANIN DENKLEŞTİRME HAKKI.	98
SONUÇ.....	102
KAYNAKÇA.....	104

KISALTMALAR

AÜHFD.	: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
AYM	: Anayasa Mahkemesi
b.	: Bent
bkz.	: Bakınız
C.	: Cilt
E.	: Esas
eBK	: Eski Borçlar Kanunu
E.T.	: Erişim Tarihi
F.	: Fıkra
HD.	:Hukuk Dairesi
HGK.	: Hukuk Genel Kurulu
İBK	: İsviçre Borçlar Kanunu
İÜHFM.	: İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası
K.	: Karar
m. / md.	: Madde
MÖHUK	: Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında kanun
RG.	: Resmi Gazete
s.	: Sayfa
S.	: Sayı
T.	: Tarih
TBK.	: Türk Borçlar Kanunu
TMK.	: Türk Medeni Kanunu
TTK.	: Türk Ticaret Kanunu
UFRAD	: Uluslararası Franchise Derneği

USD : United States dollar (Amerikan Doları)

vb. : Ve benzeri

vd. : Ve devamı

Y. : Yıl

Yarg. : Yargıtay



GİRİŞ

Sürekli gelişen teknoloji ile birlikte ülkeler arasında ekonomik ve kültürel sınırlar kalmamıştır. İnsanlar da gelişen teknolojiden etkilenmiştir. Gelişen teknolojinin bir sonucu olarak insanlar kendi ülkelerinde var olan mal ve hizmetlerin dünyanın her yerinde kendilerine sunulmasını istemişlerdir. Franchising ilişkisi insanların bu isteklerini giderecek bir ilişkidir.

Tezimizde franchise sözleşmesi kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Tezimiz dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, franchise sözleşmesi kavramı, tanımı ve amacı ele alınmıştır. İkinci bölümde, franchise sözleşmesinin unsurları, özellikleri, franchise sözleşmesinin benzer sözleşmelerden farkı ve franchise sözleşmesinin türleri ele alınmıştır.

Üçüncü bölümde, franchise sözleşmesinin tarafları, sözleşmenin hukuki niteliği ve şekli ve sözleşmeden doğan tarafların hak ve yükümlülükleri ele alınmıştır. Dördüncü bölümde ise, franchise sözleşmesinin sona ermesi, franchise sözleşmesini sona erdiren sebepler ve franchise sözleşmesinin sona ermesinin sonuçları incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ KAVRAMI VE TANIMI, TARİHİ GELİŞİMİ, AMACI

1. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ KAVRAMI VE TANIMI

I. GENEL OLARAK FRANCHİSE KAVRAMI

Günümüzde tüketiciler bilmedikleri mal ve hizmetleri almaktan kaçınmaktadırlar. Tüketiciler için mal ve hizmet kalitesi önem taşımaktadır. Tüketiciler, sürekli kullandıkları ve aşına oldukları mal ve hizmetleri almak için çabalamaktadırlar. İşletmeler, tüketicilerin veya diğer adıyla müşterilerin talep ettikleri mal ve hizmetleri üretmek için çaba göstermektedirler. İşletmelerin gösterdiği çaba çoğu zaman bir sonuç doğurmamaktadır veya yeterli olmamaktadır. Bu sebepten ötürü franchise sistemi gelişmiş, işletmeler franchise almaya çabalamışlardır.

Toplumda insan nüfusunun ihtiyacı olan mallardan çok daha fazlası üretilmektedir¹. Toplumda insan nüfusundan daha fazla üretim olması sebebiyle, toplum artık güvenli üretim, güvenli dağıtım meseleleriyle haklı olarak daha çok ilgilenme ihtiyacı duymaktadır². Franchise ilişkisi ve franchise sözleşmesi, güvenli üretim ve güvenli dağıtımı sağlamak açısından önem arz eder. Güvenli üretim ve güvenli dağıtım artık çağımızda aranan unsurlar arasına girmiştir.

Günümüzde globalleşmenin de etkisi ile arz yöntemleri, talepler, sürüm politikaları ve ihtiyaçlar oldukça değişmektedir³. Globalleşme aynı zamanda dağıtım yöntemlerini de etkilemekte ve değişmesine sebebiyet vermektedir.

Franchise sözleşmesi aslında globalleşmenin bir sonucudur. Seri üretimin de gelişmesi ile birlikte, franchise sözleşmesine olan ilgi artmıştır. Franchise sözleşmesinin gelişmesinin sebeplerinden bir diğeri ise kanımızca toplumda oluşan marka takıntısıdır. Marka takıntısı olarak nitelendirdiğimiz güvenilir markaya olan ilgi toplumumuzda sıkça görülmeye başlamıştır. Franchise sistemi ile çalışan işletmeler, genellikle güvenilir marka yaratmaktadırlar.

¹ YENİOCAK, Umut, Franchise Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016,s..21.

² YENİOCAK, s.21.

³ YENİOCAK, s.21.

Franchise sözleşmesini, işletmelerin kâr etmesini sağlayacak bir sözleşme türü olarak nitelendirmek yanlış olmaz. Franchise sözleşmesi veya franchising kavramı ilk olarak Amerika Birleşik Devletlerinde ortaya çıkmıştır⁴. Franchising, Amerika Birleşik Devletleri'nde yoğun uygulama alanı bulmuştur ve daha sonra diğer ülkelerde de kullanılmaya başlamıştır⁵. Franchise kavramı, Amerika Birleşik Devletlerinin evrensel hukuka kattığı bir değerdir.

Çalışmamızda, franchising ve franchise kavramlarını kullanacağız. Franchising ve franchise kavramları evrensel kavramlar olarak kabul edilmektedir. Franchising ve franchise kavramları dilimize aynen alınan kavramlar olmuştur.

Türkiye'de, doktrinde ve yargı kararlarında da franchising ve franchise kavramlarına yer verilmiştir.

II. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI

Kanunda düzenlenmemiş olan franchise sözleşmesini tanımlamak oldukça zordur. İsimli bir sözleşme olması sebebiyle, franchise sözleşmesini tanımlamak, somut olayda franchise sözleşmesinin mevcut olup olmadığını tespit etmek önemlidir⁶.

Bu tespit sayesinde, sözleşmeye doğrudan veya kıyasen uygulanacak hukuk kuralları da belli olacaktır⁷. Bu tespiti yaparken, uygulama ve doktrinden yararlanmamız gerekmektedir.

Franchise sözleşmesini incelerken, aklımıza ilk ABD'deki franchising örnekleri gelmelidir. ABD, franchise sözleşmesinin ilk ortaya çıktığı yer olduğu için önemlidir.

Franchise sözleşmesi ile ilgili ABD'de çok eskiye dayalı, detaylı düzenlemeler mevcuttur⁸. İlk düzenleme Federal Ticaret Komisyonu tarafından yapılmıştır. Federal Ticaret Komisyonu tarafından yapılan bu düzenlemenin tarihi 21 Aralık 1978'tir⁹.

⁴AYATA, Yeşim, Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları, İstanbul, Vedat, 2015, s. 1; CANTÜRK, Barış Cihan, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2019, s.6; KIRCA, Çiğdem, Franchise Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1. Baskı, Ankara 1997, Banka ve Ticaret Hukuku Enstitüsü Yayınları, s.3.

⁵ KIRCA, s.21.

⁶ YENİOCAK, s.25.

⁷ YENİOCAK, s.25.

⁸ YENİOCAK, s.26.

Bu düzenleme 22 Ocak 2007’de yenilenmiştir. Bu düzenleme uyarınca, ABD’de bir sözleşmenin franchise sözleşmesi özelliğine sahip olması için belli şartlar aranmıştır. Bu şartlar daha çok franchise vereni ilgilendiren şartlardır.

Bu şartlardan biri, franchise verenin, franchise alana gayri maddi mallarının kullanım hakkını vermesidir. İkinci şart ise, franchise verenin sürümü destekleme yükümlülüğünün olmasıdır.

Üçüncü şartsa, franchise verenin ilişkinin en başında, en azından 500 USD almasıdır¹⁰. Bu şart, kanımızca olmaması gereken bir şarttır. Uygulamada, bu rakamın üstünde ücretler belirlenmektedir. Böyle bir şart aramak gereksiz olmuştur.

ABD Federal Ticaret Komisyonu, sözleşmenin asgari unsurlarını belirlemiş, herhangi bir tanımlamaya gitmemiştir. ABD Federal Ticaret Komisyonunu belirlediği, yukarıda bahsettiğimiz şartlar, ABD özelinde olmazsa olmaz şartlar niteliğindedir.

ABD Federal Ticaret Komisyonu, bu düzenlemelerle, franchise uygulamasına bir düzen vermek istemiştir. ABD uygulamasına baktığımızda başarılı olduklarını da söyleyebiliriz.

Uygulama ve doktrinde franchise sözleşmesi ile ilgili birçok tanıma rastlamaktayız. Bu tanımlarda, franchise sözleşmesi farklı açılardan tarif edilmiştir. Franchise sözleşmesinin çeşitli açılardan tanımlanması mümkündür.

Franchise sözleşmesi EREN’e göre, “Franchise sözleşmesi, ödemeyi üstlendiği bir bedel karşılığında, franchise verenin franchise alana, kendi imaj, isim, marka ve işareti altında, mevcut pazarlama ve organizasyon sistemlerini, ticari ve teknik deneyim ve bilgilerini kullanmak suretiyle mal ve hizmet edimlerinin satım ve sağlanmasına, pazar sürümlerinin artırılmasına ilişkin belirli bir iş konseptinden yararlanma hakkını sürekli olarak devretmeyi üstlendiği kendine özgü isimsiz bir sözleşmedir.¹¹”

⁹ YENİOCAK, s.26.

¹⁰ YENİOCAK, s.26.

¹¹ EREN, Fikret, İsimsiz Bazı Sözleşme Türleri, Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 1-2 sayı, s.69.

KIRCA 'ya göre franchise sözleşmesi, sürekli bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile franchise veren sahip olduğu ad, marka gibi gayri maddi malların kullanım hakkını franchise alana devretmeyi üstlenmektedir¹².

GÜRZUMAR'a göre ise franchise sözleşmesi, franchise verenin kendisine ait fikri ve sınai haklar üzerinde franchise alana kullanma hakkı tanıdığı ve franchise alanı kendi sistemine entegre ettiği ve franchise alanı sürekli desteklemek zorunda olduğu bir sözleşmedir¹³.

Franchising sözleşmesi,2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti tebliği 3. maddesinde tanımlanmıştır. Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyet Tebliği'nin 3. maddesine göre “ *Son kullanıcılara malların yeniden satılması veya hizmetlerin sunumu için kullanılacak olan markalar, ticaret unvanları, mağaza işaretleri, faydalı modeller, tasarımlar, telif hakları, know- how veya patentlere ilişkin fikri veya sınai mülkiyet haklarından oluşan bir sistem*” şeklinde tanımlanmaktadır.

Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyet tebliğinde yer alan tanım kanımızca yetersiz bir tanımdır. Bu tanımda, franchise ilişkisinden bahsedilmemiştir. Bu tanımda, franchise sözleşmesinden de bahsedilmemiştir. Franchise ilişkisinin, gayri maddi mallardan oluşan bir hukuki sistem olması doğru olmakla birlikte, ilişkiyi tanımlama noktasında yetersizdir.

Ulusal Franchising Derneği (UFRAD)' ın tanımına göre ise, “ *bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dâhilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek(know how) sağlamak sureti ile, imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür.*” Bu tanımda imtiyaz hakkına sahip olduğu ifade edilen franchise verendir.

UFRAD'ın tanımında ise, “belirli bir süre” ifadesi kullanılmaktadır. Franchise sözleşmesinin, belirli süreli olması şart değildir. Belirsiz süreli franchise sözleşmelerine sıkça rastlamaktayız.

UFRAD'ın tanımına yer alan “ imtiyaz hakkına sahip” ifadesinden de ne anlamamız gerektiği yeterince açık değildir.

¹² KIRCA, s.21.

¹³ GÜRZUMAR, Osman Berat, Franchise Sözleşmeleri Ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan Sistemlerin Hukuken Korunması, Beta Yayınevi, İstanbul,1995, s.10.

Bir görüşe göre ise, franchise sözleşmesi, taraflara çeşitli avantajlar sağlayan, efektif bir sözleşme olmakla birlikte bu sözleşmeyi kapsamlı bir biçimde tanımlamak kolay değildir¹⁴. Bu görüş, franchise sözleşmesinin olumsuz yönleri olduğu gerçeğini göz ardı etmiştir. Franchise sözleşmesi sadece efektif bir sözleşme olarak tanımlanamaz.

Alman Hukukundaki yaklaşımlara göre ise, franchise sözleşmesi bir tür iş aktivitesi olup, franchise veren ve franchise alanın para kazanmasını sağlayan ve büyük yatırımlar içeren bir sözleşmedir¹⁵. Franchise ilişkisi bu yaklaşımlara göre, iş aktivitesidir. Franchise ilişkisinin, büyük yatırımlar içerdiği bir gerçektir.

Yargıtay, bir uyuşmazlığı incelerken, franchise sözleşmesini şöyle tanımlamıştır: *“Franchising, bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre şart ve sınırlamalar dâhilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkileri bütünü olup, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana gelen sözleşmesel ilişkidir”*¹⁶.

Yargıtay’ın bu tanımında, bağımsız iki taraf vurgusu oldukça doğrudur. Ticari işleri yürütmek üzere verilen imtiyaz ifadesinden de işin Ticaret Hukuku açısından da incelenmesi gerektiği anlamına gelmektedir. İmtiyaz ifadesinden , franchise verenin sahip olduğu gayri maddi mallar anlaşılmaktadır.

Yukarıda aktardığımız tanımlar ışığında franchise sözleşmesini, mal ve hizmet dağıtım amacıyla yapılan sürekli bir sözleşme olarak nitelendirebiliriz. Franchise sözleşmesiyle, franchise veren gayri maddi mallarını kullanma hakkını franchise alana vermektedir. Franchise verenin gayri maddi mallarını kullanma hakkına sahip olan franchise alan ise bu malların sürümünü artırmakla yükümlüdür. Franchise alanın sürümü artırması hem hakkı hem de yükümlülüğüdür. Franchise verenin gayri maddi mallarının neler olduğunu, tezimizin ilerleyen bölümlerinde açıklayacağız.

Franchise veren, mal ve hizmetin sürümünün daha iyi yapılması için saha araştırması yapmakla ve gerekirse de reklam yapmakla yükümlüdür. Franchise verenin vereceği

¹⁴ EMERSON, Robert, Franchise Contact Clause And The Franchisor’s Duty of Care Toward Its Franchisees, N.C.L. Review, 1993-1994, s.906.

¹⁵ KOLINKO, Tsahik, Rezvorovych, Krystyna, Yunina Maryna, Legal Characteristic Of The Franchise Agreement In Germany, Baltic Journal Of Economic Studies, 2009, s.96.

¹⁶ Yargıtay, 19, HD, e.2001/819, K. 2001/4917, T.25.6.2001, YENİOCAK, s.163.

reklamlar sayesinde franchise alanın cirosu artacaktır. Franchise alan ise, ücret ödemekle yükümlüdür. Franchise alanın ücret ödeme yükümlülüğü dışında mal ve hizmetin sürümünün artırılmasını destekleme yükümlülüğü de vardır.

Franchising kelimesi, Fransızca kökenli “ affranchair” kelimesinden türetilmiştir¹⁷. Fransızca kökenli bu kelime, hür ve bağımsız anlamlarına gelmektedir. Kelimenin İngilizce karşılığı da imtiyaz anlamına gelmektedir¹⁸.

Franchise sözleşmesinde iki taraf yer almaktadır. Sözleşmedeki taraflardan biri franchise veren ya da franchisor olarak adlandırılmaktadır. Sözleşmenin diğer tarafı ise franchise alan ya da franchisee olarak adlandırılmaktadır.

2.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TARİHİ GELİŞİMİ

Dünya’da ilk olarak franchise sözleşmesinin nerede ortaya çıktığı tartışmalıdır¹⁹. Franchising ilişkisinin veya franchise sözleşmesinin tarihçesine baktığımızda, ilk olarak ortaçağdaki uygulamalar karşımıza çıkmaktadır. Ortaçağda, Fransa’da feodal beyin kendine ait toprakları işleme, bu topraklarda üretim yapması ve ürettiği malların ticaretini yapması için hizmetinde çalışan kişilere verdiği imtiyaz, franchising ilişkisinin ilk örneği olarak anılmaktadır²⁰.

Ortaçağdaki bu uygulamada feodal beyin hizmeti altında çalışan kişiler, belli ücret karşılığında feodal beyin topraklarını işleme imtiyazına sahip olmaktadır²¹. Feodal beyden toprak işleme imtiyazı alan kişiler, feodal beye vergi vermemekteydiler. Toprağı işleyen kimseler, elde ettikleri gelirin belli bir kısmını feodal beye ödemekteydiler²². Bu uygulama günümüzdeki franchising ilişkisine benzemese de ilk örneği olarak kabul edilebilir. İlk örnek olan bu uygulama en ilkel franchising ilişkisi olarak kabul edilmektedir²³.

¹⁷ULAŞ, Dilber, Franchising Sisteminin, Franchise Alan ve Veren Yatırımcılar Açısından Verimliliğinin Değerlendirilmesi, Verimlilik Dergisi, 2004, sayı 2, s. 29.

¹⁸ KIRCA, s.3.

¹⁹ ŞİMŞEK, Bahar, Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayınevi, Ankara 2016, s.6.

²⁰ KIRCA, s.4.

²¹ KIRCA, s.4.

²² KIRCA, s.4.

²³ MENDELSON, Martin, Franchising Law, Second Edition, United Kingdom, Richmond, 2004, s.21; ŞİMŞEK, s.6; SABAN, Nihal, Franchising ve Vergilendirme, İstanbul, Beta, 1997, s. 16.

Bu en ilkel uygulamada elbette ki gayri maddi unsurlardan söz edilmemekteydi. Ortaçağdaki, bu ilkel uygulamaların aslında franchising ile çok da ilgisi yoktur.

İngiltere’de savaflara katılan ve başarı gösteren kişilere kralın verdiği vergi toplama imtiyazı da franchising ilişkisi olarak kabul edilmektedir²⁴. İngiltere’de, vergi toplama imtiyazının ilk franchising ilişkisi olarak kabulü, bu ilişkiye kamu hukuku ilişkisi olarak da bakıldığı anlamına da gelmektedir. Franchisingin bugünkü anlamını kazanması 19. yüzyılda olmuştur. Franchisingin bugünkü anlamını kazanmasında Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere’nin etkisi büyüktür²⁵.

Fransa’da ise franchise kavramı, özgürlük ve bağımsızlık kavramları ile birlikte anılmaktaydı²⁶.

Franchise kavramının, özgürlükle anılmasının sebebi sözcüğün kökünün özgür anlamına gelmesindedir²⁷. “Franc” kökü, özgür anlamına gelmektedir.

Franchise kavramı 18. yüzyıldan itibaren belli bir imtiyaz ve oy kullanma hakkı anlamına gelmiştir²⁸.

I. ABD’DEKİ TARİHİ GELİŞİMİ

Endüstrinin gelişimi ile Amerika Birleşik Devletleri, franchise uygulamasının hızla yayıldığı bir pazar haline gelmiştir²⁹. Dünya’nın en büyük franchise pazarının ABD’de olduğunu söylemek mümkündür³⁰. ABD’yi franchisingin anavatanı olarak tanımlamak yanlış olmayacaktır³¹.

Singer ve General Motors firmaları franchise sistemi ile mal ve hizmetlerini daha fazla tüketiciye ulaştırmışlardır. Bu firmaların uyguladıkları sistemler modern anlamda franchise ilişkisini oluşturmaktadır³². Franchise dediğimizde ilk akla Singer ve General Motors şirketleri gelmektedir.

²⁴ KIRCA, s.4.

²⁵ ŞİMŞEK, s.6.

²⁶ ARSLAN, Kahraman, Kobi’lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising, İstanbul, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, 2006, s. 1.

²⁷ ARSLAN, s.1.

²⁸ ULAŞ, s.5.

²⁹ ŞİMŞEK, s.7.

³⁰ MENDELSON, s.381; ŞİMŞEK, s.7.

³¹ SOĞUR, Macide, İşletme Sistemi Olarak Franchising, İstanbul, DER, 1993, s.67.

³² ŞİMŞEK, s.7; ULAŞ, s.10; YENİOCAK, s. 22.

Singer ve General Motors Şirketlerinden franchise alan işletmeler, bu şirketlerin adını, markasını ve diğer gayri maddi haklarını kullanmışlardır.

Amerika Birleşik Devletlerinde ilk franchising ilişkisini Singer firması kurmuştur. 1863 yılında Singer Şirketi, ürettiği malları başka bölge ve ülkelerde satmak ve ürettiği ürünlerin tamirini üstlenmek, yedek parçalarını üretmesi sağlamak için şirketlerle franchising ilişkisi kurmuştur³³. Singer firması, bu sayede pazarlamacı ve acente ile işlerini görmektense, franchise alan şirketle işlerini görmüştür.

Singer ve General Motors gibi firmaların kurduğu bu tür ilişkiler modern anlamdaki franchising ilişkisinin ilk örneklerini oluşturur. 1889 yılında Michigan'da ilk franchise işletmesi açılmıştır³⁴.

Franchising ilişkisine bir diğer örneği de meşrubat sektöründe görebiliriz. Coca Cola şirketi, ürettiği malların satımı ve dağıtımı için şirketlerle franchising ilişkisi kurmuştur. İlk başlarda açık bardak ile satılan Coca- Cola daha sonra lisans ile satılmaya başlanmıştır³⁵. Coca- Cola şirketinin kurduğu franchising ilişkisini daha sonra Pepsi ve 7-Up gibi şirketler de kurmaya başlamıştır³⁶. Coca- Cola, lisansla satılması sonrasında şirket çok sayıda çeşitli lisans anlaşmaları yapmaya başlamıştır.

Amerika Birleşik Devletlerinde görülen franchising, birinci kuşak franchising olarak adlandırılmaktadır. Birinci kuşak franchising, üretim franchisingidir³⁷. Üretim franchisinginde, franchise veren kendi ürettiği mal ve hizmetlerin dağıtımını ve pazarlaması hakkını belli bir bölge özelinde franchise alana devretmektedir. Üretim franchisingine, birinci kuşak franchising türü denmesinin sebebi de dünyadaki ilk görülen franchising örneklerinin üretim franchisingi olmasıdır. Üretim franchisingi, günümüzde de yoğun olarak görülmektedir.

³³ ŞİMŞEK, s.7.

³⁴ <https://www.franchise-law.com> (E.T. 20.09.2019).

³⁵ MENDELSON, s.23.

³⁶ TOPÇU, Halil Nurettin, Franchising Sözleşmesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1991,s.7.

³⁷ YÜKSEL, Hasan Levent, Franchise Sözleşmesinin Genel Olarak İncelenmesi, İfası ve Sona Ermesi, İstanbul Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2013, s.17.

Amerika Birleşik Devletlerinin çeşitli eyaletlerinde franchise hakkında düzenlemeler mevcuttur³⁸.

II. TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ

Türkiye, franchising ilişkisi veya franchise sözleşmesi ile 18. yüzyılda tanışmaya başlamıştır. Türkiye, Asya ve Avrupa kıtasını birbirine bağlayan jeopolitik konumu sebebiyle diğer ülkelerin dikkatini çeken cazip bir pazar haline gelmiştir. Türkiye'nin jeopolitik ve coğrafi konumu sayesinde franchisingin yaygınlaşması kolay olmuştur. Türkiye, yabancı yatırımcılar açısından cazip bir pazar niteliğine sahiptir.

Ülkemizde ilk başlarda benzin istasyonları, benzin satma yetkisini bayilere vermekteydi. Bu bayilik adı altında verilen yetki belli şartlara bağlanmıştı³⁹. Bayiler, aynı nitelikteki benzini çeşitli bölgelerde tüketicilere satmaktaydılar. Ülkemizdeki franchisinge ilk örnek olarak bayilik uygulaması gösterilebilir.

Bayilik, elbette ki franchisingle birebir aynı değildir. Bayi ve franchise sözleşmesinin taraflarından biri olan franchise alan birbirinden farklıdır.

Ülkemizde, fast food alanında franchisinge rastlamaktayız. Mc- Donalds ilk şubesini İstanbul'da 1986 açmıştır⁴⁰. Fast- food dışında otel işletmeciliği, sağlık sektörü, otobüs işletmeciliği, mobilya sektöründe de franchisinge rastlamaktayız.

İlk yerli franchising uygulaması ise 1985 yılında emlak bilgi bankası tarafından gerçekleştirilmiştir⁴¹. Bu yerli franchising uygulamasında, sözleşmenin taraflarını Türk vatandaşları oluşturmaktaydı⁴².

1990'lı yıllarda franchising uygulamasında ülkemizde bir durağanlaşma, gerileşme görülmeye başlamıştır. Bu gerileşmenin sebebi olarak yeterli bilgiye, deneyime sahip olmama gösterilmektedir. Seçilen pazar alanları araştırılmadan seçilmiş, tüketicilerin pazar eğilimi ölçülmemiştir⁴³.

³⁸ TUZLU, Zeynep, Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi Ve Sonuçları, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2012, s.3.

³⁹ ŞİMŞEK, s. 14.

⁴⁰ TOPÇU, s.12.

⁴¹ ŞİMŞEK, s.15.

⁴² TOPÇU, s.12.

⁴³ ARDAHAN, Faik, Turizmde Franchising ve Türkeri Pansiyonları Franchisingi Model Önerisi ve Uygulaması, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2003, s.183.

Birçok franchise alan işletme kapanmak durumunda kalmıştır. Bu dönemde, ülkemizde franchise ilişkisi hukukun da pek gündeminde olan bir konu olmaması sebebiyle, taraflara yeterince hukuk desteği de sunulamamıştır.

1991 yılında bu durağanlaşmanın önüne geçmek, sektörü cazip hale getirmek ve belli başlı franchising ilkelerini belirlemek amacıyla Ulusal Franchise Derneği kurulmuştur. Bu dernek, UFRAD olarak anılmaktadır. Bu dernek, franchisingin önemini anlatmak için çalışmalar yapmıştır. Derneğin bir amacı da uygulamadaki hataların önüne geçmektir.

Ulusal Franchise Derneği, açıklık ve dürüstlük ilkelerini belirlemiştir. Bu ilkelerin yanında Avrupa'da daha önce kurulmuş bulunan Avrupa Franchise Derneği tarafından belirlenen ilkeler aynen benimsenmiş ve kabul edilmiştir⁴⁴. Avrupa Franchise Derneği, birçok konuda UFRAD'a yol gösterici olmuştur.

Ulusal Franchise Derneği tarafından belirlenen dürüstlük ilkeleri 6 bölümden oluşmaktadır. Franchise anlaşmasının nasıl olması gerektiği, reklam verilecekse nasıl verilmesi gerektiği, bireysel franchisee seçiminin nasıl olacağına dair ilkeler yer almaktadır. Açıklık ilkesi ise 20 maddeden oluşmaktadır⁴⁵.

Ülkemizde kurulan Ulusal Franchise Derneği günümüzde de faaliyetini sürdürmektedir. Bu derneğe franchise veren işletmeler üye olabilmektedir. Üyelik türü üçe ayrılmaktadır. Asli üyeler en az iki yıldır franchise veriyor olması ve Türkiye'de en az iki franchise alanı olması gerekmektedir. Asli üyeler dernek genel kurulunda oy kullanma hakkına sahiptirler. Bir diğer üyelik türü olan aday üyeler ise genel kurula katılabilir, görüş bildirebilirler. Aday üyeler aslında asli üyeliğe hazırlanan üyelerdir. Aday üyelerin oy kullanma hakları söz konusu değildir. Destekleyici üyeler ise genel kurula katılabilirler.

Ulusal Franchise Derneği yaptığı faaliyetleri, franchising ile ilgili hukuki sorunları irdelemek için kendine ait bir bülten çıkarmaktadır. Bu çıkarılan bülten düzenli olarak yayınlanmaktadır. Ulusal Franchise Derneği ülkemizde bu alandaki tek kuruluştur. Aynı zamanda bu dernek Dünya Franchise Konseyi'nin aktif bir üyesidir⁴⁶.

⁴⁴ MENDELSON, s.479.

⁴⁵ <https://ufrad.org.tr/hizmetler>, (E. T. 28.08.2019.).

⁴⁶ ŞİMŞEK, s.17.

Ülkemizde franchise alan işletmeler İstanbul, Ankara ve İzmir şehirlerinde yoğunlukla bulunmaktadır. İstanbul pastadan en fazla payı alan şehir unvanına sahiptir⁴⁷. Franchise uygulaması görüldüğü üzere ticaretin en geliştiği metropol şehirlerde daha yaygın olarak karşımıza çıkmaktadır. İstanbul'un pastadan fazla pay alması, nüfusu ile de ilgilidir.

Ülkemizde her geçen gün franchise alan işletme sayısı artmaktadır. En çok metropol şehirlerde artış görülmesine rağmen diğer şehirlerimizde de franchise alan işletme sayısının arttığı gözlemlenmektedir.

Franchise sözleşmesi ile yatırımlar ülkemizde daha güvenceli hâle gelmiştir. Bu yatırımların güvenceli olması sayesinde franchise sözleşmesine ülkemizde ilgi artmıştır.

III. İNGİLTERE'DEKİ GELİŞİMİ

İngiltere'de alkol bazı sosyal problemlere neden olmaktadır. Bu sebepten ötürü ülkede alkol satımının ve tüketiminin önüne geçmek veya en aza indirmek için bazı tedbirler alınmıştır. Bu tedbirlerden biri de alkol satışının lisansa bağlanması idi⁴⁸.

Alkol içeren içkilerin lisansa bağlanması, bu içkilerin fiyatlarını yükseltmiştir. Fiyatların yükselmesi sonucu alkollü içki satan küçük firmalar artık lisans alamaz hale gelmiştir. Küçük ölçekli firmalar lisans alamaması sonucu alkol satışı işinden çekilmek zorunda kalacaktı.

Alkol üretimi yapan fabrikalar, hükümetten lisansı bizzat kendileri aldılar. Bu lisansı kullanması için küçük ölçekli işletmelere belli şartlar dâhilinde franchising verdiler. Böylece, hem lisans sahibi olan alkol üreticisi firmalar kazandı hem de bu lisansı alıp alkol satışı yapan küçük işletmeler kazandı.

İngiltere'de, franchising alanında bazı kötü uygulamalar söz konusu olmuştur⁴⁹. Bu kötü uygulamalar sebebiyle ülke franchising alanında kötü bir üne sahip olmuştur.

⁴⁷ GÜLER, Talat, Franchising ve Türkiye'de Uygulaması, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2002, s.14.

⁴⁸ ŞİMŞEK, s.12.

⁴⁹ ŞİMŞEK, s.12.

Çünkü franchising dağıtım bedeli için küçük işletmelerden yüksek bedeller talep edilmiş, bu durumda hileli satış olarak görülmeye başlanmıştır⁵⁰. Küçük olarak tanımladığımız işletmelerden, franchise verenlerin yüksek bedel istemesi kanımızca hileli satış olarak değerlendirilemez, yüksek bedel işin doğası gereğidir. Günümüzde de, franchising ilişkisini incelediğimizde, franchise verenlerin çok yüksek bedeller istediğini görmekteyiz.

İngiltere’de bu hileli satış olarak nitelendirilen durum çıkarılan kanunla önlenmeye çalışılmış, bu kanunun çıkması da franchisingin gerileme sürecine girmesine sebebiyet vermiştir⁵¹.

İngiltere’de, hileli satışların önüne geçmek için İngiliz Franchise Birliği’ni kurmuştur. Birlik franchise sektörünü tanıtmış, uygulanacak ilkeleri belirlemiştir⁵². Bu birlik, gerilemekteki franchise sektörü için bir kurtarıcı olmuştur. Birlik çıkardığı etik davranış tüzüğü ile etiğe verilmesi gereken önemi vurgulamıştır.

İngiltere’de 1986 yılında çıkarılan Finansal Hizmet Kanunu ile franchising ilk kez yasal olarak düzenlenmiştir⁵³. Bu kanun dışında, franchisingi içeren bir yasal düzenleme ülkede bulunmamaktadır⁵⁴.

İngiltere ve ABD’deki ilk franchising örneklerinin tek satıcılık sözleşmesi ile birebir aynı olduğu da iddia edilmiştir⁵⁵. Tek satıcılık sözleşmesi ile franchise sözleşmesi birbirine benzemekle beraber, aynı olduğunu iddia etmek doğru olmamıştır.

Tek satıcılık sözleşmesinde, gayri maddi unsurların kullanımının devredilmesi gibi bir zorunlu unsur bulunmamaktadır.

3. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN AMACI

Franchise sözleşmesinin, franchise veren ve franchise alan açısından amacı kâr elde etmektir. Franchise sözleşmesinin olumlu yönleri olduğu gibi olumsuz bazı yönleri de mevcuttur. Bu sözleşmenin, günümüzde geçirdiği evrim sebebiyle yeni yeni olumlu ve olumsuz yönleri de ortaya çıkmaktadır. Franchise sözleşmesinin bir diğer amacı da ülkeler arasında ekonomik işbirliğinin sağlanmasıdır.

⁵⁰ GÜLER, s.10.

⁵¹ ŞİMŞEK, s.12.

⁵² MENDELSON, s.18.

⁵³ ŞİMŞEK, s.13.

⁵⁴ MENDELSON, s.9.

⁵⁵ CANTÜRK, s.6.

I. FRANCHİSE VEREN AÇISINDAN AVANTAJLARI

Franchise verenler, franchising sayesinde şube açma masrafından kurtulmaktadırlar. Franchise alanlar, kendi işletmelerinin kuruluş ve personel masraflarını kural olarak karşıladıkları için franchise verenler kuruluş ve personel masrafından da kurtulmaktadırlar⁵⁶. Franchise veren az sermaye ile pazar payını genişletme imkânı elde etmiş olur⁵⁷.

Franchising alandan başlangıç faaliyetleri sırasında alınan başlangıç bedeli ve dönemsel olarak alınan royalti bedeli franchise veren için önemli bir gelir kaynağı oluşturur. Başlangıç bedeli ve dönemsel alınan royalti sayesinde franchise veren ekonomik açıdan güçlenmiş olur. Franchise veren, açısından özellikle royalti çok önemlidir.

Franchise verenin gelirinin %50 den fazlasını royalti ve başlangıç faaliyetleri başında ödenen başlangıç bedeli oluşturur⁵⁸. Gelirin yarısından fazlasını royalti ve başlangıç faaliyetlerinin oluşturması franchise vereni, franchise verme hususunda teşvik eder.⁵⁹. Franchise alanın gelirinin yarısını başlangıç bedeli ve royalti oluşturması bu sistemin franchise veren için ne kadar önemli bir sistem olduğunun göstergesidir.

Franchise alan mal ve hizmet sürümünü artırmak için çalışma yükümlülüğü vardır. Bu yükümlülük sadece franchise verene değil franchise alana ve diğer sistem paydaşlarına da katkı sağlamaktadır. Franchise veren, sistemin gelişmesi için çaba harcarken, tek başına değildir.

Franchise veren, franchise alan sayesinde daha önce ulaşmadığı bölgelere dolaylı olarak ulaşmış olur. Franchise veren, ulaşmadığı bölgelere, acente ve pazarlamacı kullanmak zorunda kalmaksızın franchise alanın yardımı ile ulaşır. Franchise verenin, franchising sayesinde müşteri portföyü genişleyecektir.

⁵⁶ Bu çerçevede franchising sözleşmesinin batı kapitalizminin en büyük buluşlarından biri olduğu ve malların ve hizmetlerin dağıtılmasında geliştirilen en iyi yöntemlerden biri olduğu ifade edilmektedir. ABEYRATNE, Ruwantissa, Franchising as a Competitive Tool in the Airline Industry, World Competition Law and Economics Review, Volume 21, December 1997, Number 2, s. 113.

⁵⁷ KIRCA, s.11; GÜRZUMAR, s.4; ULAŞ, s.23.

⁵⁸ ULAŞ, s.23.

⁵⁹ ULAŞ, s.23.

Franchise veren franchise alanın ulaştığı bölge ile ilgili aktarımlarından yararlanır. Böylece franchise alandan elde ettiği bilgileri kendi sistemine aktarmış ve güvenli bir pazar imkânına erişmiş olur⁶⁰.

Franchising ilişkisi sayesinde franchise veren daha az çaba ve emek sarf ederek daha fazla gelir elde etme imkânına erişebilir. Franchise veren, franchising ilişkisinin en başında, sistemin organizasyonu, sürümün planını yaptığı için işin merkezindedir. Bütün unsurları düzenleyip kontrol altına alma imkânı elde eder⁶¹. Franchise verenin işin merkezinde olması kendisini oldukça önemli hissettirecek bir olgudur. Franchise ilişkisinin patronu franchise verendir.

Franchise veren, franchising sistemi sayesinde şube açmaktan kurtulacağı için hem masraflardan hem de şube açmak için uğraş vereceği bürokratik işlerden kurtulmuş olacaktır. Franchise veren, az bir çaba ile adeta şöhrete erişir. Franchise sistemi sayesinde franchise veren daha az eleman çalıştıracacağı için vergi yükünden de kurtulur.

Franchise verenin kendi ad ve hesabına çalışan bağımsız bir tacir olması sebebiyle franchise verenin hukuki riski de azalır⁶². Franchise verenin hukuki riskinin azalması onu daha çok teşvik eder.

Franchise sözleşmesi ile girişimci ve yenilikçi olan franchise veren kendini sektörde kanıtlar, işletmesini tanınır hâle getirmiş olur⁶³. Globalleşmenin de etkisiyle franchisingin neredeyse bütün ülkelere ulaşmış olması, franchise verenin sistemini üçüncü kişilere aktarmada zorluk çekmemesine sebep olur.

Bir işletmenin, franchise sözleşmesi ile genişlemeyi hedef almasının sebebi, kaynak yetersizliği veya kaynağa ulaşamamaktır⁶⁴. Franchise sözleşmesi ile franchise veren yetersiz veya ulaşılamaz kaynağa ulaşmaktadır⁶⁵.

⁶⁰ GÜRZUMAR, s.5.

⁶¹ KIRCA, s.12.

⁶² GÜÇER, s.34.

⁶³ MICHAEL, Staven, To Franchise or not to Franchise: Analysis of decision rights and Organizational form shares, Journal Of Business Venturing, 1996, s.57.

⁶⁴ HUNT, Shelbe D. (1973), "The Trend Toward Company Operated Units in Franchise Chains, Journal of Retailing, s.3; ULAŞ, s.36.

⁶⁵ HUNT, s.3

II. FRANCHİSE ALAN AÇISINDAN FAYDALARI

Franchise alan bu sistemin içinde her şeyden önce bağımsız bir tacir olarak yer aldığı için, işleri kendi hesabına yürütmenin verdiği avantajı hissetmektedir. Bu sayede yöneticilere nazaran daha çok motive olup, çaba sarf eder⁶⁶.Franchise alan saygınlık kazanan bir markanın temsilciliğini elde ederek diğer rakiplerine göre avantaj elde etmiş olur. Uygulamada da franchise alan firmalar genel de diğer rakiplere göre avantaj elde ettiği rahatlıkla görülmektedir.

Franchise alan, franchise ilişkisi sayesinde kendi işinin patronu olmaktadır. Denetlenmiş ve kanıtlanmış bir işin başına geçmektedir. Franchise alan, pazarlamacının aksine kendi işinin patronu olması sebebiyle daha rahat hareket etmekte, kendini baskı altında hissetmemektedir.

Franchise alan âdeta hazır konmaktadır. Franchise alanını yapması gereken sistemi geliştirmek, sistemin iyi çalışmasını sağlayıp mal ve hizmetin sürümünü artırmaktır. Franchise alan, sistemi geliştirirken de yalnız değildir.

Franchise alan bu sistem sayesinde bilmediği bir işe rahatlıkla girebilme şansı kazanmaktadır. Bu işe girerken riski daha azdır. Franchise alan işine daha kolay entegre olur. Franchise alan işine daha kolay adapte olması başarıyı da getirir.

Yeni işletme kurulurken bazı sıkıntılarla karşılaşılması doğaldır. Franchise alan bu sıkıntılardan çok az etkilenir. Çünkü bu sıkıntılar daha önce düşünülmüş ve bu sıkıntılara daha önce çözüm bulunmuştur

Franchise alan bir rekabet avantajına sahiptir. Başarısız olma ihtimali franchise sistemine dâhil olmayan bir işletmeye oranla daha azdır. Franchise alan, franchisingle ilgili eğitimden geçireceği için bilgi eksikliği de söz konusu olmayacaktır.

Franchising ilişkisi, franchise alan için daha az sermaye demektir. Franchise veren tarafından sistemin işlemleri için gerekli maliyetler önceden hesaplanmıştır⁶⁷. Franchise verenin piyasada oluşu ve tanınırlığı franchise alan için finansman kaynağı oluşturur⁶⁸.

⁶⁶ ULAŞ, s.22

⁶⁷ GÜRZUMAR, s.5.

⁶⁸ ULAŞ, s.20.

Franchise veren sürümü artırmak, yeni teknolojiyi kullanmak için sürekli ar-ge çalışmalarında bulunur. Franchise verenin ar-ge çalışmasında bulunması franchise alanın bu faaliyete maliyetine katlanmaksızın ve zaman harcamaksızın katılmasına neden olur⁶⁹.

Franchise alan, mal ve hizmetin satışını franchise verenin mevcut müşteri potansiyeli ile garantilemiş olur. Bu husus elbette ki franchise alanın yaratıcılığı azaltabilir. Müşteriler açısından bu durum bir sıkıntı yaratmaz. Franchise veren sistemin iyi işlemesi için yaratıcılığını geliştirmek zorundadır.

Franchise alan, franchising sistemi sayesinde adeta hazır bir işletmenin ve müşteri potansiyelinin üstüne konmaktadır. Franchise alan, emek harcayarak oluşturacağı müşteri potansiyelini franchising sayesinde bir çırpıda oluşturabilmektedir⁷⁰.

Franchise alan, tanıtma giderlerinden de tasarruf eder. Franchise alan, daha önce denenmiş, tanıtımı yapılmış bir sistemin içinde yer almaktadır. Franchise alan, bağımsız bir işletme açsaydı, harcayacağı tanıtım giderlerini franchise alması sayesinde yapmaz.

Franchise alan, karşılaştığı problemi tek başına çözmek zorunda kalmaz, bu problemi franchise veren ile paylaşır. Franchise alan, problemi çözme noktasında yalnız kalmadığı gibi franchise verenin tecrübelerinden de istifade eder.

Franchise alana, franchise sistemini niye tercih ettiği sorulduğunda vereceği cevap önemli olacaktır. Bu kapsamda, İngiltere’de yapılan bir araştırmada, araştırmaya katılan franchise alanlara niye franchise sistemine katıldıkları sorulmuştur. Franchise alanlar, bu soruyu şöyle cevaplandırmışlardır: “Ulusça tanınan markalar, ulusal zenginliktir.”⁷¹

Bu araştırma göstermiştir ki, franchise alanlar, franchise verenin yarattığı markayı, ulusça tanınan bir marka olarak değerlendirmektedir. Franchise alanların bu değerlendirmesi kanımızca doğru bir değerlendirme olmuştur.

⁶⁹ GÜRZUMAR, s.5.

⁷⁰ CEBEÇİ, Rifat, Franchising Rehberi, Ankara 2005, s.9.

⁷¹ STANTWORTH, John, A Study of Franchising in Britain, London, England: University of Westminster, 1977, s.74.

III. FRANCHİSE VEREN VE FRANCHİSE ALAN AÇISINDAN OLUMSUZ YANLAR

Franchise verenin gerekli araştırmaları yapmadan, referans toplamadan yaptığı seçimlerin franchise sisteminin işleyişini bozacağı ve franchising ilişkisi ile oluşan imajı sarsacağı açıktır. Franchise veren için en iyi franchise alanı bulmak çok nemlidir⁷². Franchise alanın hataları müşterinin gözünde markayı değersizleştirmektedir ve firmanın prestijini kaybetmesine sebep olmaktadır⁷³. Örneğin; X firmasına ait işletmenin franchise alan olduğunu varsayalım. Bu X firmasının gıda sektöründe olduğunu varsayalım. X firması, franchise verenin kullanmasını istemediği veya franchise verenin önerdiğinden daha düşük kalitede yiyecek sürümü yaparsa, bu durumda franchise alan X firmasının hata yaptığı aşıkardır. Franchise alan X firmasının yaptığı hata franchise vereni etkiler. Franchise veren, franchise alanın yaptığı hata yüzünden itibar kaybı yaşar.

Franchise alan bağımsız bir tacir olduğu için franchise verenin emirlerine yöneticilere oranla daha az uyar⁷⁴. Franchise sisteminin başlangıçta tarafların kontrolü altında işlemesi ve daha sonra bazı sorunların doğması muhtemeldir⁷⁵. Franchise alan bağımsız tacir olması sebebiyle, bağımlı tacir olan pazarlamacıya oranla daha az emir ve talimatlara uyar. Franchise alanın talimatlarına uymaması veya az uyması, franchise veren açısından olumsuz bir durum yaratır.

Franchise veren, franchise alandan başlangıçta başlangıç bedeli ve royalti tahsil etmekte zorlanabilir⁷⁶. Franchise alan, franchise verenin sağladığı mal ve hizmetlerin bedelini vermekte zorluk çıkartabilir. Franchise alanın bedeli ödememesi franchise vereni ekonomik açıdan sarsar.

Franchise sözleşmesi sürekli bir sözleşme olduğu için tarafların çıkarları sözleşmenin ilk başında uyum halinde olabilir, ancak daha sonra bazı uyuşmazlıklar çıkabilir. Franchise sözleşmesinin sürekli sözleşme olması sebebiyle, taraflar arasında güven ilişkisinin ve sağlıklı iletişimin varlığı gereklidir. Taraflar arasında güven ilişkisi ve sağlıklı iletişim söz konusu değilse, franchise sistemi büyük yara alır.

⁷² MENDELSONN, s.34.

⁷³ MENDELSONN, The Guide to Franchising, Cengage Learning EMEA,2005,s.22.

⁷⁴ şİMŞEK, s.84.

⁷⁵ şİMŞEK, s.84.

⁷⁶ şİMŞEK. s.85.

Franchise sözleşmesinin uzun soluklu bir sözleşme olduğunu düşünürsek, taraflar arasındaki uyuşmazlık doğması olasıdır. Uyuşmazlık çözümünde taraflar barışçıl tutum sergilemedikleri takdirde sorunların büyümesi muhtemeldir. Büyüyen sorunlar da tarafların güvenini sarsacak ve belki de franchising ilişkisi bozulacaktır.

Franchise veren, franchise alanın kendi önerdiği sisteme bağlı kalmasının yanı sıra kendi sistemini kurup rekabete girmesini önlemek ister. Ancak sözleşmeye koyulan rekabet etmeme kayıtlarının uygulanma oranı çok düşüktür⁷⁷.

Sözleşmeye koyulan rekabet etmeme hükümleri formalite niteliğinde olmaktadır. Uygulamada, firmaların rekabet etmeme hükümlerine uydıkları pek söylenemeyecektir⁷⁸. Rekabet etmeme hükümlerine uymamanın, uygulamada bir yaptırım da gözlemlenmemektedir. Rekabet etmeme hükümlerine uymayan franchise alan sebebiyle franchise veren gelir kaybına uğrayabilir.

IV. TÜKETİCİLER AÇISINDAN OLUMLU VE OLUMSUZ YANLAR

Franchise, franchise verenin kalite ve standartlarını aynı şekilde sürdürdüğü bölge veya kültürel farklılıkların önemli olmadığı veya sunulan mal veya hizmette bölgesel ve kültürel farklılıkların yansıtılmadığı bir sözleşmedir. Müşteri hangi franchise işletmesine giderse gitsin aşağı yukarı aynı kalitede mal ve hizmetle karşı karşıya gelir. Örneğin, Ankara'daki franchise alan şirketten aldığı televizyonun aynısını, İstanbul'daki franchise alan şirkette de bulabilir.

Tüketiciler, franchise veren, franchise alan kişilere ve personeline eğitim verdiği için aynı nitelikteki personelden eğitim alır. Franchise alan işletmelerde müşteri memnuniyeti önemli olması nedeniyle tüketiciler istedikleri mal ve hizmetlere rahatça kavuşurlar.

Tüketicilere aynı mal ve hizmette mal sunulduğu için tüketicilerin aldatılma riski de asgari düzeye iner. Franchise işletmelerinde sunulan mal ve hizmetlerin bedeli de bazen farklılıklar gösterse de genelde aynı olur. Dolayısıyla tüketicilerin bedel hususunda da kandırılma riski asgariye iner⁷⁹.

⁷⁷ ŞİMŞEK, s.85.

⁷⁸ ŞİMŞEK, s.86.

⁷⁹ ŞİMŞEK, s.87.

Franchise sistemi ile aynı mal ve hizmetlerde kalitenin sağlanması aslında tüketicinin korunmasına hizmet eder. Franchise alanlar, franchise verenin tüketiciyi korumaya ilişkin isteklerine uymakla yükümlüdürler⁸⁰.

Franchise sistemi ile tüketiciler mal ve hizmetlerden daha uygun bir fiyatta yararlanma şansını yakalarlar. Tüketiciler bildikleri mal ve hizmetleri daha uygun bir fiyatla elde etmiş olurlar. Tüketiciler böylece kaliteli mal ve hizmetlere erişmiş olurlar.

Tüketicinin bir tane franchising işletmesi hakkında fikir sahibi olması diğer franchising işletmeleri hakkında da referans olur⁸¹. Franchising işletmeleri benzer kalitede mal ve hizmet sunmaktadırlar.

Bir ürünü beğenmeyen müşteri diğer işletmeye bakıp zaman kaybına uğramaz. Franchise alanlar, tüketicinin isteklerini franchise veren bildirerek onu yönlendirebilirler, bu durumda tüketicinin lehine olur kanısındayız. Franchise alanlar, müşteri memnuniyetini araştırmak için anket yaptırabilirler.

Franchise sözleşmesinde, franchise veren fiyat kontrolünü elinde bulundurduğundan, tüketici standart fiyatlarla karşılaşmakta ve fiyat konusunda pazarlık şansına sahip olmamaktadır⁸². Türk toplumunda pazarlık anlayışı önem arz eden bir anlayış olması sebebiyle, tüketicilerin pazarlık yapamaması onları mutlu etmeyecektir.

Franchise ilişkisi sayesinde tüketiciler ek saatlerde de mal ve hizmetlerden yararlanabilir⁸³. Franchise alanın işletmesini ne zaman açıp açmayacağına franchise sözleşmesindeki hükümlere bakılarak karar verilir. Franchise alan, işletmesini sözleşmede belirtilen gün ve saatlerde açık bulundurmakla yükümlüdür. Sözleşmede, belli günlerde franchise alanın işletmesini açması yasaklandığı takdirde, o günlerde franchise alan işletmesini açamaz. Sözleşmede yasak olan günlerde işletmenin açılması sözleşmeye aykırılık teşkil edecektir.

⁸⁰ ŞİMŞEK, s.87.

⁸¹ ŞİMŞEK, s.87.

⁸² MATHEWSON, Frank, WINTER, Ralph, The Economics Of Franchise Contracts, The Journal Of Law And Economics Chicago University, ,1985.s.503.

⁸³ ŞİMŞEK, s.87.

4. FRANCHİSE İLE İLGİLİ HUKUKİ DÜZENLEMELER

Türk Hukukunda, franchise sözleşmesi özel olarak düzenlenmemiştir. Franchise sözleşmesi ile ilgili hukuki eserler ve yargı kararları ile daha çok karşılaşmaktayız. Dikey Anlaşmalara İlişkin çıkarılan muafiyetle ilgili tebliğde, franchise sözleşmesi tanımlanmaya çalışılmıştır. Franchise sözleşmesi, bir isimli sözleşmedir.

Milletlerarası unsurlu franchise sözleşmesine uygulanacak hukuku tespit etmek önem arz edecektir. Uygulamada da görüldüğü üzere franchise sözleşmesi ile ilgili uyuşmazlıklar genelde milletlerarası unsurlu uyuşmazlıklar olmaktadır.

Milletlerarası unsurlu veya yabancı unsurlu franchise sözleşmesinden doğan uyuşmazlıklar söz konusu olduğunda hangi hukuku uygulayacağımız sorusuna cevabı kanunlar ihtilafı kuralları ve devletler özel hukuku vermektedir. Bu bağlamda, MÖHUK hükümleri önem arz edecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI, ÖZELLİKLERİ, BENZER SÖZLEŞMELERDEN FARKI VE TÜRLERİ

1.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI

Franchise sözleşmesi kanunda düzenlenen bir sözleşme olmaması sebebiyle, sözleşmenin unsurları da kanunda yer almamaktadır.

Franchise sözleşmesinin unsurları, uygulama ve doktrin aracılığıyla belirlenmiştir⁸⁴. Sözleşme unsurları dediğimizde akla esaslı unsur ve yan unsur kavramı gelmektedir. Sözleşme kurulması için tarafların esaslı unsurlar konusunda mutabakata varmış olmaları gerekmektedir.

Taraflar ikinci derecedeki unsurlarda uyuşmazlarsa, uyuşmazlığı karara hâkim bağlayacaktır.

Sözleşme unsurları, esaslı unsur, tâbi unsur ve arızı unsur olarak üç başlıkta ele alınmaktadır⁸⁵. Esaslı unsurlar sözleşmenin kurulması için kendisinden vazgeçilemeyen unsurlardır. Esaslı unsurlar olmadığı takdirde sözleşme hüküm ifade etmeyecektir. Esaslı unsur isimli sözleşmelerde bizzat kanun koyucu tarafından belirlenmiştir.

Tâbi ve arızı unsurlar ise, sözleşmenin kurulması açısından zorunlu olmayan unsurlardır. Sözleşmenin esaslı unsurları adını verdiğimiz zorunlu unsurlar aslında kanunda düzenlenen unsurlardır. Kanunda düzenlenmeleri sebebiyle, objektif nitelikte olan unsurlar olarak ifade edilebilir.

Borçlar Hukuku ilkelerinden irade serbestisi ilkesi uyarınca, taraflar anlaşarak objektif nitelikteki unsurların dışında kalan bazı hususları da esaslı nokta kabul edebilirler. Tarafların anlaşarak kabul ettikleri esaslı noktalara sübjektif esaslı nokta adı verilmektedir.

⁸⁴ YÜKSEL, s.2.

⁸⁵ KIRCA, s.48.

Kanunda düzenlenmemiş yani isimsiz olan sözleşmelerin objektif nitelikteki esaslı noktalarını saptamak biraz güçtür. Esaslı unsurları tespit etmek için dışarıdan bakıldığında anlamlı bir bütün halinde duran unsurların tespit edilmesi gerekecektir⁸⁶.

Franchise sözleşmesinin hüküm ifade edebilmesi için tarafların objektif ve subjektif esaslı unsurlar hususunda anlaşması gerekmektedir. Taraflar objektif ve subjektif esaslı unsurlarda anlaşamazlarsa sözleşme kurulmamış olacaktır.

Taraflar esaslı unsurlarda anlaşmalarının yanı sıra sözleşmenin, hukuka, kamu düzenine ve ahlaka aykırı olmaması ve konusunun imkânsız olmaması da gerekmektedir. Franchise ile ilgili hem ulusal hem de uluslararası dernekler mevcuttur. Bu ulusal ve uluslararası dernekler, franchise ile ilgili çalışmalar yapmakta, konferanslar düzenlemekte ve franchise sözleşmesi ile ilgili bazı kurallar saptamaktadır.

Franchise ilgili ulusal ve uluslararası kuruluşların saptadıkları bu ilkeler etik ilkeler olarak kabul edilmelidir⁸⁷. Franchise veren ve franchise alan bu etik ilke olarak kabul ettiğimiz kurallara da uymakla yükümlü tutulmalıdır.

⁸⁶ GÜRZUMAR, s.9.

⁸⁷ BÖLÜM 2: YÖNLENDİRİCİ İLKELER

2.1. Franchisor, kendisi ve Bireysel Franchisee'lerinden oluşan franchise sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur.

2.2. Franchisor'un Yükümlülükleri;

Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

(a) Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede işini başarıyla yürütmüş olmalıdır.

(b) Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.

(c) Anlaşma süresince Bireysel Franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari ve/veya teknik desteği vermelidir.

2.3. Bireysel Franchisee'nin Yükümlülükleri;

Bireysel Franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir;

(a) Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.

(b) Franchisor'un verimli yönetimi için, Franchisee'nin performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak doğrulanabilir işletme bilgilerini vermelidir. Franchisor'un talebi üzerine, Franchisor'un ve/veya temsilcisinin, bireysel Franchisee'nin işletme kayıtlarında makul zamanlarda araştırma ve çalışmasına izin vermelidir

(c) Anlaşma süresince ve bitiminden sonra Franchisor'un verdiği know-how'ı üçüncü şahıslara açmamalıdır.

2.4. Her İki Tarafın Sürekli Yükümlülükleri;

Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst davranmalıdırlar.

Franchisor anlaşmasının her ihlalinde Bireysel Franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır.

Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimiyet ve iyi niyet ile; dürüst ve makul temas, doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir. Franchisor, kendisi ve Bireysel Franchisee'lerinden oluşan franchise sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur.

BÖLÜM 3: FRANCHISEE BULMA, REKLAM VE BİLGİLENDİRME

3.1. Bireysel Franchise bulmaya yönelik reklamlar belirsiz ve yanıltıcı olmamalıdır.

3.2. Bireysel Franchisee'nin gelecekteki olası sonuçlar, rakamlar ve kazançlarına ilişkin doğrudan veya dolaylı bilgi içeren, franchisee arama, reklam ve tanıtım malzemeleri tarafsız olmalı, yanlış ve yönlendirici olmamalıdır.

3.3. Bireysel Franchisee adaylarının her tür bağlayıcı belgeye tam bilgilendirilmiş olarak katılabilmeleri için onlara işbu Dürüst Franchise İlkeleri'nin güncel bir kopyası ve franchise ilişkisi hakkındaki tüm bilgiler, tam ve doğru olarak, yazılı halde, bağlayıcı belgelerin yürürlüğe girmesinden makul bir süre önce verilmelidir.

3.4. Bir Franchisor, Bireysel Franchise adayının bir ön anlaşma imzalamasını şart koşarsa, aşağıdaki ilkeler kabul edilmelidir.

o Herhangi bir ön anlaşma imzalanmadan önce, ön anlaşmanın amacı, ön anlaşma süresince ve ön anlaşma nedeni ile doğacak masraflar için Franchisor'dan ödemesi istenebilecek karşılıklar Bireysel Franchise adayına yazılı olarak verilmelidir. Franchise anlaşması yürürlüğe girdiğinde söz konusu ödemeler geri verilmeli veya Bireysel Franchisee'nin ödeyeceği olası başlangıç bedeline sayılmalıdır.

o Ön anlaşmanın geçerli olacağı süre ve bitiş şekli belirtilmelidir.

Franchisor kimliğini ve know-how'ını korumak amacı ile gizlilik ve rekabeti önleyici maddeler ekleyebilir.;

(a) Herhangi bir ön anlaşma imzalanmadan önce, ön anlaşmanın amacı, ön anlaşma süresince ve ön anlaşma nedeniyle doğacak masraflar için Franchisor'dan ödemesi istenebilecek karşılıklar Bireysel Franchisee adayına yazılı olarak verilmelidir. Franchise anlaşması yürürlüğe girdiğinde söz konusu ödemeler geri verilmeli veya Bireysel Franchisee'nin ödeyeceği olası başlangıç bedeline sayılmalıdır.

BÖLÜM 4: BİREYSEL FRANCHISEE'NİN SEÇİMİ

Franchisor, Bireysel Franchisee olarak makul bir araştırma sonucu, franchise işini yürütmeye, yeterli temel yeteneklere, eğitime, kişisel niteliklere ve finansal kaynaklara sahip olduğu anlaşılan kişileri seçmeli ve kabul etmelidir.

BÖLÜM 5: FRANCHISE ANLAŞMASI

5.1. Franchise anlaşması, ülke hukukuna, Avrupa Birliği hukukuna ve işbu Dürüst Franchise İlkeleri'ne ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır.

5.2. Anlaşma, Franchisor'un sınai ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisiyle bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, Franchisee'nin bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan anlaşmalar derhal Bireysel Franchisee'ye verilmelidir.

5.3. Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir.

5.4. Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır;

(a) Franchisor'a tanınan haklar

(b) Franchisee'ye tanınan haklar

(c) Bireysel Franchisee'ye sunulacak olan mal ve hizmetler

(d) Franchisor'un yükümlülükleri

(e) Bireysel Franchisee'nin yükümlülükleri

(f) Bireysel Franchisee'nin yapacağı ödemelerin şartları

(g) Bireysel Franchisee'nin ilk yatırımı

nı çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi

(h) Anlaşmanın yenilenme şartları

(i) Bireysel Franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve Franchisor'ın olası ilk alım hakkı

(j) Bireysel Franchisee'nin Franchisor'un ayırt edici işaret, ticari ad, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırt edici belirtilerini kullanma şartları

(k) Franchisor'un franchise sistemini yeni ve değişen yöntemlere uydurabilme hakkı

(l) Anlaşmanın sona ermesinin şartları

(m) Anlaşmanın sona ermesinin akabinde Franchisor'a veya başka kişilere ait maddi ve gayrimaddi şeylerin teslim şartları

BÖLÜM 6: DÜRÜST FRANCHISE İLKELERİ VE MASTER FRANCHISE SİSTEMİ

İşbu Dürüst Franchise İlkeleri, Franchisor ile Bireysel Franchisee'leri arasındaki ilişkide ve aynı şekilde Master Franchisee ile Bireysel Franchisee'leri arasındaki ilişkide uygulanmalıdır. Franchisor ile Master Franchisee arasındaki ilişkide uygulanmamalıdır. . <https://ufrad.org.tr/hakkimizda/durustluk-ilkeleri>. (Erişim Tarihi 11.10. 2019.) Bu ilkeler UFRAD adındaki franchise derneğinin belirlediği ilkelerdir. Bu ilkelere uymak kanımızca zorunludur.

Etik kurallara uymayan üyeler kuruluşlar tarafından üyelikten çıkarılma yaptırımıyla karşı karşıya kalacaktır. Her meslekte olduğu veya en azından olması gereken etik kuralların franchise ilişkisi içinde getirilmesi yerindedir. Bu ilkeler kanımızca daha sonra devlet tarafından kanun veya yönetmelik şeklinde düzenlenmeli ve uymayan franchise veren veya franchise alan yaptırma tâbi tutulmalıdır.

I. ÜCRET UNSURU

Franchise sözleşmesinin asli edimlerinden birini ücret oluşturur. Franchise sözleşmesi tam iki tarafa da borç yükleyen bir sözleşme niteliğindedir⁸⁸. Franchise veren, kendisine ait gayri maddi malları franchise alana bırakmasına karşılık, franchise alan bedel ödemekle yükümlüdür⁸⁹. Franchise sözleşmesinde ücret, franchise verenin kullanıma sunduğu marka, ticaret ünvanı, işletme ilkeleri ve pazarlama yöntemleri gibi unsurların, franchise alan tarafından kullanılmasının karşılığıdır. Franchise sözleşmesinde, bedel belli veya belirlenebilir olmalıdır.

Franchise sözleşmesinde bedel dediğimizde başlangıç bedeli ve franchise alanın cirosu üzerinden hesaplanan royalty aklımıza gelmektedir. Royalty adını verdiğimiz franchise alanın cirosu üzerinden alınan bedel, sürekli bir bedeldir. Royalty, hukukumuza girmiş ve kullanılan bir kavramdır.

Franchise sözleşmesinde ücret, kurucu unsurdur. Franchise alanın ücret değil de başka bir edim üstlenmesi halinde ortaya çıkan sözleşmeyi franchise sözleşmesi olarak adlandıramayız. Franchise sözleşmesi, ivazlı bir sözleşmedir.

⁸⁸ KIRCA, s.35.

⁸⁹ GÜRZUMAR, s.15.

II. FRANCHİSE ALANIN KENDİ AD VE HESABINA HAREKET ETMESİ

Franchise alan, kendi ad ve hesabına hareket eder⁹⁰. Franchise alanın kendi ad ve hesabına hareket etmesi, franchise sözleşmesini vekâlet ve hizmet gibi sözleşmelerden ayırır⁹¹. Franchise alanın kendi ad ve hesabına hareket etmesi onun bağımsızlığı ile ilgilidir. Franchise alan, kendi ad ve hesabına hareket ettiği için bağımlı çalışan pazarlamacıdan ayrılır.

Franchise alanın kendi ad ve hesabına hareket etmesini, franchise sözleşmesinin esaslı unsuru olarak kabul etmekteyiz. Franchise alanın mal ve hizmet sürümü yaparken, franchise verenden emir ve talimat alması, franchise alanın kendi ad ve hesabına çalıştığı gerçeğini değiştirmez⁹². Bir görüşe göre franchise alanın bağımsızlığı iş hukukundaki işçiyi koruyucu hükümlerin uygulanmasını engellemek için konulmuş görünürde bir bağımsızlıktır⁹³. Bu görüşe katılmak mümkün değildir. Franchise alan, gerçek anlamda bağımsızdır.

Franchise alan, birçok konuda karar verme yetkisi sınırlanmış olmasına rağmen, kendi ad ve hesabına hareket eden bağımsız bir tacir olarak kabul edilmelidir. Franchise alan, işçi gibi franchise verenden ücret almamaktadır. Franchise alan, mal ve hizmetin sürümünü yapmakta ve yaptığı mal ve hizmet sürümü sonunda bir gelir elde etmektedir.

Franchise alanın bağımsız işletmeci, tacir olması hukuki ve ekonomik riskleri kendisinin üstlenmesi sonucunu da doğuracaktır. Franchise alan, işletmedeki mallar üzerinde serbestçe tasarruf edecektir⁹⁴.

Franchise alan, işletmedeki malların birçoğunun mülkiyet hakkını da elde etmiş durumdadır. Bu sebepten ötürü bu mallar üzerinde tasarrufta bulunurken, franchise verenini onayını almaya ihtiyaç duymayacaktır.

Franchise alan, işletmesindeki malların mülkiyetini kazanamasa bile, franchise verenin izni olmadan bu malları kullanabilecektir.

⁹⁰ ŞİMŞEK, s.89.

⁹¹ KIRCA, s.24; ŞİMŞEK, s.89.

⁹² ŞİMŞEK, s.89.

⁹³ KIRCA, s.24.

⁹⁴ KIRCA, s.30.

Franchise alanın bağımsız bir işletme olması dolayısıyla oluşacak olumlu ve olumsuz neticelerden bizzat sorumlu olacaktır.

III. FRANCHİSE SİSTEMİ

Franchise sözleşmesinin en önemli unsurlarından biri de franchise sistemidir. Sistem terimi ile üretim, işletme ve pazarlama sistemi bütün olarak kastedilmektedir⁹⁵. Franchise sistemi, uyguladığı anlayışla ünlenmiş tacirin yöntemi ile sürümünü artırma yoluna gitmeyi tercih ettiğinde franchise alanla kuracağı işbirliğinin amacını esaslarını tespit etmek olarak tanımlanabilir⁹⁶.

Franchise sistemi, franchise paketi olarak da tanımlanabilir⁹⁷. Franchise verenin, franchise alana sunduğu kapsamlı edimler demeti olarak da adlandırılabilir⁹⁸.

Franchise sözleşmesinin varlık dayanağını franchise sistemi oluşturur. Franchise sistemi, üretim, işletme ve pazarlama sistemidir. Pazarlama anlayışı olarak da anılan üretim, pazarlama ve işletme sistemi franchise sisteminin bir bölümünü oluşturur⁹⁹.

Franchise sisteminin içinde tarafların katkıları, hak ve yükümlülükleri, franchise alanda aranacak özellikler, franchise verenin yönetim biçimi, franchise açılacak yerin fizibilite açısından sahip olması gereken özellikler açık bir şekilde belirlenmelidir.

Franchise sistemi derken işletme, üretim, dağıtım yani bir bütün kastedilmektedir¹⁰⁰. Bir işletmeci, franchise metodunu tercih etmişse, kendi pazarlama ilkeleri ve politikalarını öncelikle tespit etmesi gerekmektedir¹⁰¹.

Franchise verenin, pazarlama ilkelerini fiyat belirleme, ürünün kalitesini belirleme ve mal ve hizmetin hammaddesini belirleme ilkeleri oluşturur¹⁰².

Franchise sözleşmesinde kanımızca en önemli husus franchise verenin gayri maddi malların kullanımını franchise alana bırakmasıdır¹⁰³.

⁹⁵ GÜRZUMAR, s.33.

⁹⁶ KIRCA, s.27.

⁹⁷ KIRCA, s.27.

⁹⁸ KIRCA, s.27.

⁹⁹ GÜRZUMAR, s.33.

¹⁰⁰ GÜRZUMAR, s.34.

¹⁰¹ KIRCA, s.29.

¹⁰² KIRCA, s.29.

¹⁰³ KIRCA, s.30.

IV. FRANCHİSE SİSTEMİ KULLANILARAK MAL VE HİZMET SÜRÜMÜNÜN ARTIRILMASI

Franchise sözleşmesinde amaç mal ve hizmetin sürümünün artırılmasıdır. Mal ve hizmet sürümünün artırılması hem franchise veren hem de franchise alan açısından oldukça önemlidir.

Franchise sözleşmesinin, asli edim unsurlarından birini mal ve hizmet sürümünün artırılması oluşturur¹⁰⁴. Franchise sözleşmesinin amacı olan mal ve hizmet sürümünün artırılması sayesinde, franchise veren ve franchise alan işletmeler kâr elde edeceklerdir.

V.TARAFLARIN ANLAŞMASI UNSURU

Franchise sözleşmesi, tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Franchise ilişkisinin sözleşmeye dayanması sebebiyle, sözleşmenin kurulabilmesi için TBK madde 1 uyarınca icap ve kabulün uyuşması gereklidir. Bu unsur aslında işin doğası olması zorunlu olan bir unsurdur.

Franchise sözleşmesinin kurulabilmesi için taraf iradelerinin aynı yönde uyuşmuş olması şarttır. Taraf iradeleri arasında uyuşmazlık olduğu takdirde franchise sözleşmesi kurulmamış olacaktır.

Franchise sözleşmesi, zımni irade beyanları ile de kurulabilecektir. Franchise sözleşmesinde içerik olarak marka unsuru yer almaktaysa, sözleşme yazılı olarak yapılmalıdır. Yazılı yapılacak bu sözleşmenin zımni irade beyanı ile kurulması mümkün değildir.

¹⁰⁴ GÜRZUMAR, s.12, YÜKSEL, s.9.

2. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN ÖZELLİKLERİ

I. ÇERÇEVE SÖZLEŞME OLMASI

Çerçeve sözleşme, alelade sözleşmelerden farklı sözleşme olarak ifade edilebilir¹⁰⁵. Çerçeve sözleşme, ileride birden fazla sözleşme imzalamak niyetinde olan kişiler, ileride kuracakları her bir sözleşme için ayrı ayrı şart şartlar hazırlamak yerine belli kuralları önceden saptarlar. Ve bunu ileride kullanmak istedikleri sözleşmeler de tekrardan hazırlama zahmetine girmeden kullanırlar.

Çerçeve sözleşme, ileride sözleşme yapmak isteyen kimselerin, bu sözleşmeler hazırlanırken ayrıca kararlaştırmalarına gerek kalmaksızın, belli şartları önceden belirlemeleridir¹⁰⁶.

Çerçeve sözleşmelerin asıl amacı ileride kurulması düşünülen sözleşmelere ilişkin şartları daha önceden tespit edilmesidir. Çerçeve sözleşme taraflara sözleşme yapma borcu yükleyip yüklemediği hususu tartışmalıdır. Çerçeve sözleşmenin bireysel sözleşme yapma borcu yüklediği öğretide kabul edilmiştir¹⁰⁷. Bu yükümlülük kök yükümlülük olarak da nitelendirilmiştir¹⁰⁸.

Kök yüküme aykırı davranma sözleşmenin ihlali anlamına gelir. Münferit sözleşmenin yapılmaması sebebiyle diğer taraf tazminat talebinde bulunabilir.

Kök yüküme aykırı davranan taraf, bireysel sözleşme yapmama konusunda haklı bir sebebe dayanıyorsa, sorumluluk doğmayacaktır.

Çerçeve sözleşme ile ileride kurulacak münferit sözleşmelerin hükümleri önceden belirlenmiş olmaktadır. Çerçeve sözleşme, ileride münferit sözleşme kurmak için borç doğuran bir sözleşme olarak kabul edildiği için ön sözleşme olarak nitelendirmek kanaatimizce doğru olacaktır.

Çerçeve sözleşmeyi ön sözleşme olarak nitelendirdiğimiz takdirde, asıl sözleşmenin şekil şartına tâbi olacaktır.

¹⁰⁵ KILIÇ, Şebnem, Türk Hukukunda Grup Toplu İş Sözleşmeleri Ve Çerçeve Sözleşmeler, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış doktora tezi, 2018, s.388.

¹⁰⁶ BARLAS, Nami. (2008). Çerçeve sözleşme kavramı ve çerçeve sözleşmelerin özellikleri, İstanbul. Vedat Kitapçılık, s. 90-91

¹⁰⁷ UYAN. Göktürk, “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Genel Kredi Sözleşme Kavramı İle İlişkisi, İstanbul Barosu Dergisi, S.4.s,1130.

¹⁰⁸ İŞGÜZAR. Hasan, “ Tek Satıcılık Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara,1989,s.3.

Franchise sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliği taşıyıp taşımadığı da öğretide tartışılan hususlardandır. Genel kabul edilen görüş çerçeve sözleşme niteliğinde olduğudur¹⁰⁹. Çerçeve sözleşme niteliğinde olmadığı yönünde de görüşler vardır. Zira franchise sözleşmesinde kararlaştırılmadığı takdirde franchise alan, franchise veren veya üçüncü kişiden mal veya hizmetleri almak zorunda değildir. Sözleşmede böyle bir yükümlülük yoksa franchise alan ile franchise veren ileride münferit sözleşme kurma borcu altına girmeyecektir. Dolayısıyla kural olarak franchise sözleşmesinde kök yükümlülük söz konusu değildir.

Kanaatimizce franchise sözleşmesi bu sebepten ötürü çerçeve sözleşme niteliği taşımaz. Buna karşılık, bazı franchise sözleşmelerinde franchise alan, franchise veren veya üçüncü kişiden mal veya hizmet sürümü için gerekli araç ve gereçleri almakla yükümlü kılınmış olabilir. Franchise sözleşmesinde böyle bir hüküm yer alıyorsa çerçeve sözleşme niteliğinden bahsedebiliriz.

Franchise sözleşmesinde franchise alan, franchise veren veya üçüncü kişiden mal ve hizmet sürümü için gerekli araçları almakla yükümlü kılınmışsa, ileride münferiden böyle sözleşmeler yapılması gerekecektir. Böyle durumlarda ön sözleşmenin varlığından söz edebiliriz¹¹⁰. Taraflar, münferit sözleşmeyi akdetmek mecburiyeti altına gireceklerdir.

Çerçeve sözleşmede taraflar ileride münferiden yapacakları sözleşmelerin hükümlerini daha başlangıçta tespit etmiş olmaktadır¹¹¹. Münferit sözleşmelerinde mutlaka franchise veren ile franchise alan arasında akdedilmiş olması gerekmez. Münferit sözleşme, franchise verenin belirlediği üçüncü kişi ile franchise alan arasında imzalanmış olabilir.

Çerçeve sözleşmeler, genelde franchise sözleşmesi ile ilgili çok ayrıntılı hükümler içermemektedir¹¹². Çerçeve sözleşmelerin çok ayrıntılı hükümler içermemesinin bir sonucu olarak bu sözleşmelerle ilgili franchise alanın bilgilendirilmesi gerekecektir.

Franchise alanın, franchise sözleşmesine yabancı bir taraf olduğunu kabul etmek gerekecektir. Franchise alan, franchise sözleşmesine yabancı bir taraf olması sebebiyle çerçeve sözleşmede yer alan tüm hususların ona dikkatlice anlatılması gerekmektedir.

¹⁰⁹ KIRCA, s.24.

¹¹⁰ Aksi yönde, KIRCA, s.22.

¹¹¹ YÜKSEL, s.9.

¹¹² KIRCA,s.24.

II. STANDART SÖZLEŞME OLMASI

Standart sözleşmeler, münferit sözleşmelerin müzakere edilme safhasını ortadan kaldıran, sözleşmenin diğer tarafına düşüncesini açıklama imkânı bırakmayan, önceden hazırlanmış olan sözleşmelerdir.

Standart sözleşmelerin içeriğini genelde genel işlem şartları oluşturur. Genel işlem koşulu, sözleşmedeki bir tarafın, sözleşme yapılması sırasında sunduğu ve ileride benzer sözleşmelerde kullanmak üzere oluşturduğu tek taraflı hazırlanan şartlardır. TBK madde 20 uyarınca genel işlem koşulları, düzenleyenin, ileride çok sayıda benzer sözleşmede kullanmak amacıyla tek taraflı olarak hazırlayıp karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleri olarak tanımlanmıştır.

Standart sözleşme ile genel işlem şartları büyük oranda birbirine benzer. Çoğunlukla standart sözleşmeler bir kısım genel işlem şartlarından oluşur. Standart sözleşme ve genel işlem koşulları uygulanma alanı bakımından birbirinden ayrılır¹¹³. Standart sözleşme adı üzerinde sözleşmedir, genel işlem koşulları da sözleşme değil sözleşme hükümleridir. Standart sözleşme tarafların sözleşme serbestisi içinde akdettikleri bir sözleşme çeşididir.¹¹⁴.

Franchising sözleşmesi de standart sözleşme şeklinde yapılır. Standart sözleşmeler ekonomik yönden daha güçlü olan franchise veren tarafından hazırlanır. Bu sözleşmeler önceden tek taraflı olarak hazırlanır. Standart sözleşme olarak nitelendirdiğimiz bu sözleşmelerin yapısı benzerdir. Standart sözleşmeler bazı değişiklikler dışında aşağı yukarı aynı hükümleri içerir¹¹⁵. Standart sözleşmeler, seri sözleşme olarak da adlandırılmaktadır.

Standart sözleşme sayesinde franchise alan diğer franchise alanlarla aynı muameleyi görmektedir. Franchise veren de kendi açısından standart sözleşmeler kullanarak yeknesaklığı sağlar. Dolayısıyla franchise sözleşmesi hem franchise veren hem de franchise alan için avantajlı hükümleri bünyesinde barındırır.

¹¹³ OĞUZ. Cemal, “Genel İşlem Şartları ve İçerik Sınırları, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara 1993,s.3.

¹¹⁴ VARLI, Nazlı,” Uluslararası Pazara Giriş Stratejileri Franchising Sistemi ve Türkiye Uygulaması, Ankara, Asil Yayınevi,2006,s.138.

¹¹⁵ Standart sözleşmeleri, bireysel sözleşmelerden ayıran husus bunların müzakere edilmiş olmamalarıdır. Bireysel ve seri sözleşme ayrımı daha yerinde bir ayrım olacaktır. OĞUZ, s.7.

Uygulamada franchise veren, franchise sistemine dâhil olmanın şartlarını önceden kendi internet sitesinde yayınlamaktadır. Franchise verenin yayınladığı ilanı inceleyen franchise alan ya sözleşmeyi imzalamakta, ya da sözleşmeyi imzalamaktan kaçınmakta sözleşme kurulmamaktadır. Sisteme dâhil olmanın şartları daha öncesinde franchise veren tarafından internet sitesinde ilân edilmişse kanımızca burada genel işlem koşulundan bahsedemeyiz.

Franchising sözleşmelerinde zor durumda kalan franchise alan genel işlem koşullarına dayanabilecek midir? Veya gabin hükümlerin dayanabilecek midir? Kanımızca gabin hükümlerine dayanılabilir. Edimler arasındaki eşitsizliğin oranı franchise veren lehine olmak üzere oldukça fazla ise ve bu durum dürüstlük kuralına aykırılık teşkil ediyorsa gabin hükümlerine dayanmak mümkün olur.

Genel işlem koşullarına gelirse franchise sözleşmelerinde de genel işlem koşullarını uygulanacağı pek tabidir.

TBK’da yer alan düzenlemelere kısaca bakmakta fayda vardır. TBK madde 21/1 de karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşme kapsamına girmesi halinde, sözleşme kurulmadan önce genel işlem koşullarını düzenleyen karşı tarafa bilgi vermesi gerekmektedir. Bu bilgilendirmenin açıkça olması gerekmektedir. Örtülü bilgilendirmeyi kanunumuz kabul etmemektedir. Karşı tarafa koşulları öğrenmesi için imkân sağlanması da gerekmektedir. Karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesi gerekmektedir.

Franchise veren, sözleşme kurulmadan önce franchise alana genel işlem koşulları hakkında açıkça bilgi vermelidir.. Franchise alan da bu gerekli açıklamalar yapıldıktan sonra hiçbir tereddüt içine düşmeden şartları kabul etmelidir. Franchising sözleşmesinde, franchise alan o şartlar hakkında bilgi sahibi değilse o şartlar yok sayılır¹¹⁶.

Franchising sözleşmesinin niteliğine ve işin özelliğine yabancı olan şartlar da yok sayılacak, yazılmamış sayılacaktır. Burada zayıf olan taraf korunmaya çalışılmıştır.

TBK m.23’te genel işlem koşullarında yer alan bir hükmün, açık ve anlaşılır olmaması ve birden çok anlama gelmesi durumunda düzenleyenin aleyhine yorumlanacağı ifade

¹¹⁶ OĞUZ, s.3.

edilmiştir¹¹⁷. Birden çok anlama gelen ve açık olmayan hükümler franchise veren aleyhine yorumlanacaktır. Zira böyle bir durumda sözleşmeyi franchise veren düzenlemiştir.

TBK m.24'te ise, genel işlem koşullarının yer aldığı bir sözleşmede tek taraflı olarak karşı taraf aleyhine yeni düzenleme yetkisi veren kayıtlar yazılmamış sayılmaktadır.

Franchising sözleşmesinde, franchise verenin, franchise alan aleyhine sözleşmenin hükmünü değiştirme yetkisini kendisine sağlaması kesin hükümsüzlük yaptırımına değil, yokluk yaptırımına tâbi olur.

TBK m.25'e göre dürüstlük kuralına aykırı olarak karşı taraf aleyhine veya onun durumunu ağırlaştıracak nitelikte hükümler konulamaz. Buradaki geçersizlik kesin hükümsüzlüktür.

TBK m.25 uyarınca dürüstlük kuralına aykırı olarak karşı tarafın menfaatini zedeleyecek hüküm olup olmadığına bakılacak, karşı tarafın menfaatini zedeleyecek hüküm varsa ve dürüstlük kuralına aykırı olduğu sonucuna varılırsa kesin hükümsüzlük yaptırımına tâbi olur.

III. DAĞITIM SÖZLEŞMESİ OLMASI

Dağıtım sözleşmesi, pazarlama sistemi oluşturularak malların oluşturulan pazarlama sistemi ile satılmasını hedef alan sözleşmedir¹¹⁸. Dağıtım sözleşmesinden bahsetmek için önce bir pazarlama sisteminin oluşması gerekmektedir. Dağıtım sözleşmesi, sağlayıcı tarafından temin edilen malların veya bizzat sağlayıcı tarafından üretilen malların dağıtıcının satması, bu satışı dağıtıcının kendi ad ve hesabına yapmasıdır.

Dağıtım sözleşmesi adı altında kanunda düzenleme yer almamaktadır¹¹⁹. Seçici dağıtım sözleşmesi adı altında dağıtım sözleşmesine öğretide değinilmiştir. Seçici dağıtım sözleşmesi, bir dağıtım ağı kurmak için seçilen alıcılara, sistem dışı mal vermeme yükümlülüğünün getirildiği anlaşmadır¹²⁰.

¹¹⁷ OĞUZ, s.3.

¹¹⁸ ŞENOL, Ayşe Nilay: “ Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, İstanbul, Vedat Kitapçılık,2011,s,3.

¹¹⁹ ŞENOL, s.3.

¹²⁰ ŞENOL, s.3.

Franchise sözleşmesini dağıtım sözleşmesi olarak nitelendirmek hukuken uygun nitelendirme olur¹²¹. Zira franchise veren, franchise alanı sisteme dâhil etmektedir. Sisteme dâhil olan franchise alan, kendi ad ve hesabına mal ve hizmet satışı yapmaktadır. Franchise verenin de amacı mal ve hizmetin franchise alan aracılığıyla tüketicilere ulaşması yani dağıtılmasıdır.

IV. KARŞILIKLI SÖZLEŞME OLMASI

Franchise sözleşmesi her iki tarafa da borç doğuran karşılıklı bir sözleşmedir¹²². Bir tarafın ediminin karşılığını diğer tarafın edimi oluşturmaktadır. Edimler arasında bir değişim söz konusu olmaktadır¹²³.

Franchise ilişkisinde franchise alan ile franchise verenin borçları birbirlerinin edimlerinin karşılığını oluşturmaktadır. Franchise verenin fikri ve sınai haklarını franchise alana kullandırması karşılığında, franchise alan bu fikri ve sınai hakları kullanma, franchise verenin kendisine verdiği mal ve hizmetlerin sürümünü destekleme ve mal ve hizmetlerin sürümünü kendi ad ve hesabına yapmakla yükümlüdür.

Franchise sözleşmesi karşılıklı sözleşme ve tam iki tarafa borç doğuran sözleşme olması sebebiyle ödemelik def'i bu sözleşmede de gündeme gelebilir. Franchise veren kendine düşeni yapmadıkça, franchise alan bedeli ödemekten kaçınabilir.

V. DİKEY İŞBİRLİĞİ SAĞLAMASI

Teşebbüsler arasındaki ilişkiler, rekabet hukukunda dikey ve yatay anlaşmalar olarak değerlendirilmektedir¹²⁴. Aynı mal ve aynı hizmet piyasasında aynı basamakta faaliyette bulunan işletmeler arasında yatay anlaşma söz konusu olabilir.

Aynı mal ve hizmet piyasasında, piyasanın farklı basamaklarına yer alan işletmeler arasında da dikey anlaşma söz konusu olabilecektir¹²⁵.

¹²¹ KOÇ, Ali, AT Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri, Ankara, 2005, s. 8.

¹²² DEMİR GÖKYAYLA, Cemile, Milletlerarası Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmesi, Vedat Kitapçılık, 2.Baskı, 2013, s.33

¹²³ KAPANCI, Berk, "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları" Prof. Dr. Rona Serozan'a Armağan. C.II, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2011, s 1031; YENİOCAK, s.36.

¹²⁴ BADUR, Emel, AT Rekabet Hukuku- Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar ve Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması, Ankara, Çankaya Üniversitesi, 2002, s. 8.

Dikey anlaşmalar, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 2. Maddesinde düzenlenmiştir¹²⁶. Franchise veren ve franchise alan aynı mal ve hizmet piyasasının, farklı basamaklarında yer alan işletmelerdir. Franchise veren ve franchise alan arasında dikey işbirliği ve dikey anlaşma söz konusu olabilir.

Dikey anlaşmaların, dağıtım sözleşmesini de içine alan üst bir kavram olarak ifade edebiliriz¹²⁷. Dağıtım anlaşmaları sadece yeniden satış amacıyla ticaret yapılması ile ilgilenirken, dikey anlaşma hem yeniden satış amacıyla ticaret yapılmasıyla ilgilenir hem de hammadde alımı gibi yeniden satışla ilgili olmayan hususları bünyesinde barındırır¹²⁸.

Dikey anlaşmalarda, taraflar farklı basamaklarda olmalıdırlar. Örneğin; taraflardan biri üretim diğeri de dağıtım basamağında olmalıdır. Dikey anlaşma, birbirlerine hammadde veya ara ürün sağlayan teşebbüsler arasında gerçekleşir¹²⁹.

Franchising sözleşmesinin, dağıtım ve dikey anlaşma olmasının sonuçlarını Rekabet Hukukunda görebiliriz. Tezimizin konusu kapsamına olmadığı için bu hususlara değinmeyeceğiz.

VI. SÜREKLİ SÖZLEŞME OLMASI

Borç ilişkilerinde edimler, sürekli edim, ani edim ve dönemsel edim adı altında üç farklı tasnife tâbi tutulmuştur.

Sürekli borç ilişkisi doğuran borçlarda, borcun ifası zamana yayılmıştır. Sürekli edim ve dönemsel edim birbirine yakın kavramlar olarak gözüke de birbirlerinden farklıdırlar. Dönemsel edimde, asli edimin borcunun konusu, zaman içinde düzenli veya düzenli olmayan davranışların tekrarlanmasından oluşmaktadır¹³⁰

Franchising sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir¹³¹. Borç ilişkilerinde asli edimlerden sadece birinin süreklilik arz etmesi halinde sözleşme sürekli sözleşme olarak nitelendirilecektir¹³².

¹²⁵ ŞİMŞEK, s.52.

¹²⁶ ŞİMŞEK, s.52.

¹²⁷ ŞİMŞEK, s.52.

¹²⁸ ŞİMŞEK, s.53.

¹²⁹ BADUR, s.85.

¹³⁰ SELİÇİ, Özer, Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, İstanbul Fakülteler Matbaası,1976, s. 6.

¹³¹ KIRCA, s.20.

Tarafların borcu sürekli, aralıksız olarak devam ediyorsa sözleşme sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme niteliğinde kabul edilecektir. Sürekli sözleşmede, alacaklının menfaati edimin yerine getirilmesinin süreye yayılmış olması ile sağlanacaktır¹³³.

Franchising sözleşmesinde, franchise verenin sözleşmede kararlaştırılan gayri maddi malları franchise alana kullandırma borcu süreklilik arz eden bir borçtur.

Franchising sözleşmesinde yine, franchise verenin sürümün destekleme ve aynı zamanda franchise alanı destekleme borcu da süreklilik arz eden bir borçtur.

Sürekli borç ilişkilerinde deyim yerindeyse ilişkinin sona ermesi bir sorun teşkil edecektir. Borç ilişkisinin devam ettiği sürece, borcun tükenmediği ifade edilmektedir¹³⁴. Sürekli borç ilişkileri, istikrarı sağlayan borç ilişkileridir. Sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler istikrar ve süreklilik unsurunu bünyesinde barındırır¹³⁵. Sürekli borç doğuran sözleşmeler sayesinde tarafların sonsuza dek borç ilişkisi içinde kalmaları da beklenmez. Tarafların borç ilişkisini sona erdirememeleri kişi özgürlüğüne aykırı olduğu gibi Borçlar Hukuku temel ilkelerine de aykırıdır. Borçlar Hukuku temel ilkelerinden biri irade serbestisidir. İrade serbestisi uyarınca taraflar, sözleşmeyi sona erdirebilme hakkına sahiptirler.

Sürekli borç ilişkileri de zamanı gelince sona erebilir. Belirsiz süreli olan sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeleri de sona erebilir. Sürekli borç ilişkisi sonsuza kadar sürecek anlamında değildir. Burada kastedilen sadece tarafların asli edimlerinin sadece birinin sürekli olmasıdır.

Franchise sözleşmesinde bedelin ödenmesi, ham maddenin temini, mal alımı gibi ani nitelikte olan edimler de vardır. Ani nitelikte olan bu edimlerin sözleşme kapsamında yer alması, franchise sözleşmesinin sürekli borç doğuran sözleşme olması özelliğini etkilemez.

Franchise sözleşmesi, sürekli borç doğuran bir sözleşme olması sebebiyle, taraflar arasında ister istemez bir güven ilişkisi de ortaya çıkacaktır. Dürüstlük kuralı bu sözleşme için oldukça önemlidir.

¹³² SEROZAN, Rona, Sözleşmeden Dönme, Vedat Kitapçılık,2012,s.152.

¹³³ SEROZAN, s.162.

¹³⁴ SELİÇİ, s.33.

¹³⁵ SELİÇİ, s.34.

Franchise sözleşmesinin sürekli olması aslında işlem teorisinin çökmesi kavramının da bu sözleşmede uygulanabileceği anlamına gelmektedir¹³⁶. TBK madde 138 franchise sözleşmesinde uygulanabilir. TBK madde 138 uyarınca” Sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülme ve öngörülmesi de beklenmeyen olağanüstü bir durum, borçludan kaynaklanmayan bir sebeple ortaya çıkar ve sözleşmenin yapıldığı sırada mevcut olguları, kendisinden ifanın istenmesini dürüstlük kurallarına aykırı düşecek derecede borçlu aleyhine değiştirir ve borçlu da borcunu henüz ifa etmemiş veya ifanın aşırı ölçüde güçleşmesinden doğan haklarını saklı tutarak ifa etmiş olursa borçlu, hâkimden sözleşmenin yeni koşullara uyarlanmasını isteme, bu mümkün olmadığı takdirde sözleşmeden dönme hakkına sahiptir. Sürekli edimli sözleşmelerde borçlu, kural olarak dönme hakkının yerine fesih hakkını kullanır”

TBK madde 138’in uygulanması için sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülme ve öngörülmesi de beklenilmeyen olağanüstü bir durumun ortaya çıkması gerekmektedir. Buradaki kıstas öngörülemesizliktir¹³⁷. Örneğin; franchise sözleşmesinde, sözleşme imzalandıktan sonra sözleşmenin konusu olan yani sürümünün artırılması beklenen laptopun üretilmesi devletçe çok yüksek bir oranda vergilendirildiği durumunda, franchise alanın bu laptopları alıp, işletmesinde satması için ödemesi gereken franchise bedelinin artırılması gerekebilir.

Franchise sözleşmesinde, aslında her sözleşmede olduğu veya olması gerektiği gibi ahde vefa ilkesi etkilidir. Ahde vefa ilkesi gereği, sözleşmenin ayakta tutulması ve her sarsıntıda sözleşmenin sona ermemesi gerekir.

Franchise sözleşmesi, güven ilişkisinin çok yoğun olarak hissedildiği bir sözleşme olması sebebiyle, bu sözleşmede ahde vefa ilkesinin uygulanması oldukça önem taşıyacaktır¹³⁸.

Franchise sözleşmesinde ahde vefa ilkesinin uygulamasından vazgeçebilmemiz için işlem temelinin çökmesi gerekmektedir. İşlem temeli çökerse, sözleşme ya yeni şartlara uyarlanmalı ya da sözleşmeden dönülmelidir. Sözleşmeden dönmek ise ani edimli sözleşmeler için mümkün olacaktır. Sürekli edimli sözleşmelerde dönme değil, fesih etkili olacaktır. Fesih, ileri etkili olacaktır.

¹³⁶ GÜRZUMAR, s.26.

¹³⁷ GÜRZUMAR, s.27.

¹³⁸ GÜRZUMAR, s.27.

Franchise sözleşmesinin, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması kabul etmemizin bir sonucu da sözleşmenin sona ermesinde görülecektir. Bu husus, tezimizin en son bölümünde ele alındığından burada değinilmeyecektir.

3.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERLE FARKI VE ORTAK YÖNLERİ

I.TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ'NDEN

Tek satıcılık sözleşmesi tanınmış bir markanın, mallarının sürümünü artırmak için imzaladığı 20. Yüzyılda ortaya çıkmaya başlamış bir sözleşme tipidir¹³⁹. Tek satıcılık, bayilik ve distribütörlük kavramı ile aynı anlama gelecek şekilde kullanılmaktadır. Bu sözleşme ile yapımçı mallarının sürümünü artırmaya çalışır, tek satıcı ise yapımıcının müşterinin potansiyelinden yararlanarak ticaret yapar.

Tek satıcılık sözleşmesi İşgüzar tarafından “ *Yapımçı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen, çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımçı mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede tekele sahip olarak satmak üzere tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğü üstlenir.* ” olarak ifade edilmiştir¹⁴⁰.

Tek satıcılık sözleşmesi ile yapımçı, belli bir bölgede sürekli olarak tek satıcıya mal göndermeyi, tek satıcı da bedelini ödeyerek satın aldığı malların sürümünü sağlamayı borçlanır¹⁴¹. Tek satıcının amacı yapımçıya mümkün olduğu kadar çok sipariş vermektir. Tek satıcı belli bir zaman ve bölgede sadece yapımçı kişinin mallarının sürümünü artırmakla yükümlüdür.

Tek satıcı pazarlama rizikosunu üstüne almıştır. Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının sadakat borcu, talimatlara uyma borcu, bilgi verme borcu vardır¹⁴². Sır saklama borcu da yine bu sözleşme kapsamında gündeme gelecek borçlardan biridir.

¹³⁹ ULAŞ, s.35.

¹⁴⁰ İŞGÜZAR, s.14.

¹⁴¹ İŞGÜZAR, s.14.

¹⁴² İŞGÜZAR, s.14.

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının sürümünü artırmak için yapımcının tanıtıcı işaretlerini, patentini, markasını kullanma yetkisi mevcuttur. Tek satıcı, yapımcının markasının yanında kendi markasını da kullanabilir.

Tek satıcılık sözleşmesinde yapımcı ve tek satıcının hak ve yükümlülükleri çerçeve niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesi ile belirlenir. Tek satıcılık ile ilgili detaylar daha sonra imzalanacak münferit sözleşmelerle belirlenir.

Tek satıcılık sözleşmesi kanunda düzenlenmemiştir. Tek satıcılık sözleşmesini isimsiz sözleşme olarak değerlendirmek doğru olacaktır. Tek satıcılık sözleşmesi tam iki tarafa borç doğuran bir sözleşmedir. Yapımcı ile tek satıcının borçları karşılıklıdır.

Tek satıcılık sözleşmesinin en önemli özelliği adında da ifade edildiği üzere tekel hakkı sağlamasıdır. Tek satıcılık sözleşmesinin sağladığı tekel hakkını tek satıcının avantajı olarak değerlendirebilmek mümkündür¹⁴³.

Her iki sözleşme de tam iki tarafa borç yükleyen, isimsiz sözleşmelerdir. Her iki sözleşmenin de çerçeve sözleşme olma niteliği vardır. Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı, franchise sözleşmesinde franchise alan gibi tek başına, bağımsız çalışan bir tacir olmaktadır. Tek satıcı ve franchise alan malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunmaktadır.

Franchise sözleşmesinde sürümü destekleme, tek satıcılık sözleşmesinde sürümü artırma yükümlülüğü vardır. Franchise alanın asgari satış seviyesine ulaşması kendi açısından yeterlidir.

Tek satıcı malların sürümünü yaparken yapımcının ticaret unvanı ve markasını ve tanıtıcı işaretlerini kullanmakla yükümlüdür. Müşteri açısından bir avantajdır bu durum zira imaj birliği yaratılmaktadır.

Tek satıcılık sözleşmelerinde, franchise sözleşmelerindeki gibi franchise paketinden söz edilemez. Franchise paketi veya franchise sisteminden bahsedilemediği için tek satıcılık sözleşmesi, franchise sözleşmesinden ayrılır. Tek satıcılık sözleşmesinde, her zaman gayri maddi unsurlar yer almayabilir.

¹⁴³ İŞGÜZAR, s.15.

Tek satıcılık sözleşmesinde sıkı bir organizasyon olduğu söylenemeyecektir¹⁴⁴. Zira tek satıcılık sözleşmesinde know-how aktarımı söz konusu olmayacaktır¹⁴⁵. Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının başlangıç bedeli ve dönemsel olarak ödenen royalty ödeme borcu söz konusu değildir.

Tek satıcılık sözleşmelerindeki tek satış hakkı, franchise sözleşmesinde bir iradi şart olarak karşımıza çıkar. Franchise sözleşmesinde iradi şart olan tek satış hakkı, tek satıcılık sözleşmesinde zorunlu bir şarttır.

Tek satıcılık sözleşmesinde, yapımcının sözleşme bölgesinde sözleşme konusu malları tek başına satmaması gerekir.

Tek satıcılık bölgesi, bir kıta, birkaç ülke veya bir bölge olabilir. Tek satıcılık yapılacak yer çok kısıtlı bir yer olabileceği gibi geniş bir alan da olabilir. Tek satıcılık ve franchise sözleşmelerinde tek satıcı ve franchise alanın sözleşmenin karşı tarafının talimatına uyma yükümlülükleri vardır. Franchise sözleşmesindeki bu talimatkara uyma yükümlülüğü daha geniştir¹⁴⁶.

Tek satıcılık sözleşmesinde yapımcı sadece sözleşme ile ilgili çok sınırlı hususlarda talimat verebilecektir. Yapımcı, tek satıcının işletmesiyle ilgili talimat vermez.

Franchise sözleşmesinde, franchise alanın durumu işçiye, tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının durumu vekile benzetilebilir¹⁴⁷.

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının personelini yapımcı bazı noktalarda eğitebilir. Bunları müşteri hizmetleri ve daha çok teknik hususlar oluşturmaktadır. Franchise sisteminde, sistemin devamı için özel bir eğitim gerekecektir¹⁴⁸. Franchise sözleşmelerinde var olan pazar araştırmaları yapımcı tarafından tek satıcıya aktarılmaz¹⁴⁹.

Franchise sözleşmelerinde var olan bir imaj birliği söz konusu olacaktır. Franchise sözleşmesindeki imaj birliği tek satıcılık sözleşmesine oranla daha yoğundur¹⁵⁰. Franchise

¹⁴⁴ KIRCA, s.91.

¹⁴⁵ KIRCA, s.91.

¹⁴⁶ KIRCA, s.93.

¹⁴⁷ KIRCA, s.94.

¹⁴⁸ KIRCA, s.94.

¹⁴⁹ BULUR, Caner, Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması”, YÜHFD, C. VIII, S. 2 (Prof. Dr. Erhan Adal’a Armağan), 2011, s.771.

¹⁵⁰ BULUR, s.772.

sözleşmesinde, franchise veren know –how, ve bazı teknik hususları franchise alana aktarmakta iken, tek satıcılık sözleşmesinde bu aktarımlara pek rastlanılmaz.

Tek satıcı sadece yapımcının marka ve işaretlerini kullanmakla yükümlü değildir. Tek satıcı ve yapımcı aralarında anlaşarak sözleşme serbestisi uyarınca böyle bir şart getirebilirler.

II. LİSANS SÖZLEŞMESİ'NDEN

Lisans sözleşmeleri, lisans verenin gayri maddi mallarını lisans alana kullandırma yükümlülüğüne karşılık lisans alanın belli bir ücret ödemekle yükümlü olduğu sözleşmeler olarak tanımlayabiliriz¹⁵¹.

Lisans, lisans alanın sahip olduğu yetkilerin toplamını yani tüm hukukî durumunu ifade eder¹⁵². Lisans, aslında insan zekâsı olan buluşlara verilmiş koruma hakkının alıcıya devredilmesidir¹⁵³.

Lisans sözleşmesi sayesinde üçüncü kişiler de fayda sağlayacaktır. Sadece lisans sözleşmesinin tarafları fayda sağlamaz.

Lisans sözleşmesinin tarafları lisans veren ve lisans alandır. Lisans sözleşmelerinin evrensel bir nitelik taşıdığı da söylenebilir¹⁵⁴.

Lisans sözleşmesi, isimsiz sözleşmedir. Lisans sözleşmesinin konusunu, patent, ticaret unvanı, endüstriyel tasarım, fikir ve sanat eserleri oluşturabilir¹⁵⁵.

Lisans sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Lisans kavramı aslında tanıtıcıdır. Lisans kavramının içinde birçok unsur barınmaktadır¹⁵⁶.

¹⁵¹ KIRCA, s.82,

¹⁵² OKTAY ÖZDEMİR Saibe, Sınâî haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri ve Rekabet Hukuku Düzenlemelerinin Lisans Sözleşmelerine Uygulanması, İstanbul 2002, s. 9.

¹⁵³ OKTAY ÖZDEMİR, s.9.

¹⁵⁴ ÇÖRTOĞLU KOCA, Sema, Teknoloji Transfer Sözleşmesinden Doğan Kanunlar İhtilafı, Yetkin Yayınları, 2013, s.23.

¹⁵⁵ KIRCA, s.82.

¹⁵⁶ ÇÖRTOĞLU KOCA, s.24.

Lisans sözleşmeleri şekil ve yapısı açısından incelediğimizde, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde çok da farklı değildir¹⁵⁷,

Lisans anlaşmaları incelendiğinde evrensel bir yapıda olduğu görülecektir. Hem gelişmekte hem de gelişmiş olan ülkelerin lisans sözleşmeleri incelendiğinde, ülke kaynaklarının iyi bir şekilde kullanılmasının amaçlandığı görülmektedir¹⁵⁸.

Lisans sözleşmesinde, lisans genellikle yazılı olan koşulların belli şartlar dâhilinde lisans alana kullandırılması şeklindedir.

Lisans sözleşmelerinde, lisans verenin borcu lisans sözleşmesinin konusuna göre belirlenecektir¹⁵⁹. Lisans sözleşmesinin konusunu mutlak haklar, diğer haklar ve fiili durum oluşturabilir¹⁶⁰.

Lisans sözleşmesinin konusu mutlak hakkı kullandırmak olabilir. Lisans sözleşmesinin konusu mutlak hakkı kullandırmaksa, lisans veren, lisans alana bu mutlak hakkın kullanılmasını sağlamalıdır. Lisans alana karşı, lisans veren kanunen sahip olduğu hakkın kullanılmasını yasaklama yetkisine dayanamaz.

Lisans sözleşmesinin fonksiyonu herhangi bir sözleşmeye oranla daha fazladır. Bu sözleşme ile yaratılmış bir eser veya bulunmuş bir buluşun sözleşme ile değerlendirilmesi gündeme gelmektedir.

Lisans sözleşmesi ile eser ve buluşun değerlendirilmesi lisans veren kazanç sağlayacağı gibi lisans alan ve toplum açısından da fayda getirir.

Lisans sözleşmelerinin en önemli özelliği ise teknoloji transferini sağlamasıdır¹⁶¹. Teknoloji transferi ile gelişmekte olan ülkeler, yeni buluş ve eserlerin farkına varmakta ve bunlardan yararlanmaktadır

Lisans verenin, lisansını başkalarına vermesi aslında teknoloji malvarlığını kullanmasındaki en kârlı yolu oluşturur¹⁶²

¹⁵⁷ ÇÖRTOĞLU KOCA, s.24.

¹⁵⁸ ÇÖRTOĞLU KOCA, s.24.

¹⁵⁹ ÇÖRTOĞLU KOCA, s.24.

¹⁶⁰ ÇÖRTOĞLU KOCA s.25.

¹⁶¹ ÇÖRTOĞLU KOCA s.26.

¹⁶² ÇÖRTOĞLU KOCA, s.26.

Hem lisans hem de franchise sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Hem franchise hem de lisans sözleşmesinde dönemsel olarak ücret alınmaktadır. Her iki sözleşmede de sır saklama ve tarafların rekabet etmeme yükümlülükleri ortaktır.

Her franchise sözleşmesinin içinde bir lisans anlaşmasına yer verilir. Zira işin niteliği gereği franchise sözleşmesinin konusu patent, marka veya know-how oluşturur.

Lisans sözleşmesinde, lisans verenin lisans alanın sözleşme konusu gayri maddi haklardan yararlanmasını sağlama yükümlülüğü vardır. Bu yükümlülük franchise verenin, franchise alanın gayri maddi haklardan yararlanmasını sağlama yükümlülüğü ile benzerdir.

Her iki sözleşme de gayri maddi unsurlar içermektedir. İçerdikleri gayri maddi unsurlar sebebiyle iki sözleşmede de Hem lisans veren hem de franchise veren, lisans alan ve franchise alanın gayri maddi unsurları sözleşmeye uygun kullanıp kullanmadığı noktasında denetlemekle yükümlüdür, aynı zamanda franchise veren ve lisans veren için bu bir haktır.

Franchise veren, franchise alanın ürettiği malların sözleşme konusuna uygun olup olmadığını tespit etmek için işletme defterlerini inceleme yetkisi de vardır. Zira franchise alanın ürettiği mal ve hizmet franchise verenin beklediği kalitede değilse franchise alanın yarattığı imaj birliği sekteye uğrar.

Franchise veren, franchise alanın işletmesinde çalışan personeli eğitebileceği gibi onları gerektiğinde denetleyebilir. Franchise alan, franchise verene sürekli bilgi vermekle yükümlüdür. Lisans sözleşmesinde lisans alan, lisans veren sürekli bilgi vermekle yükümlü değildir¹⁶³.

Franchise sözleşmesinde yer alan dikey işbirliği lisans anlaşmalarında söz konusu olmayacaktır. Lisans sözleşmelerinde ortak Pazar anlayışı doğal olarak söz konusu değildir¹⁶⁴.

¹⁶³ KIRCA, s.86.

¹⁶⁴ KIRCA, s.88.

III. ACENTELİK SÖZLEŞMESİ'NDEN

Acentelik sözleşmelerinde de tek satıcılık ve franchise sözleşmelerinde olduğu gibi amaç mal ve hizmet sürümünde aracılık görevi üstlenmektir¹⁶⁵. TTK madde 102 uyarınca” *Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir.*”

Acentelik sözleşmesi uyarınca acente, tacirin ticari işletmesiyle ilgili sözleşmelerde aracılık etme veya bu sözleşmeleri tacir adına yapmakla yükümlü bağımsız tacir yardımcısıdır.

Tekel hakkı acentelik sözleşmesi için zorunlu unsurlardan biri değildir. Sözleşmede tekel hakkı öngörülme de sözleşme geçerlidir.

Acentelik sözleşmesini aracılık faaliyeti içeren bir sözleşme olarak nitelendirebiliriz. Acente sözleşmesi sayesinde, taciri işleri kolaylaşmaktadır.

Acente, faaliyeti çerçevesinde tacir adına sözleşme yapacağı kişileri bulur ve bu kişileri yönlendirir¹⁶⁶. Acente ilişkisi üçlü hukuki ilişkidir. Acentelik ilişkisinde adına işlem yapılan tacir, işlemi yapan acente ve sözleşmenin üçüncü tarafı vardır¹⁶⁷.

TTK madde 109/1 uyarınca acente, sözleşme uyarınca kendine bırakılan bölgede müvekkilin işini görmekle ve menfaatini korumakla yükümlüdür. Kural acente, müvekkili tacirin işine aracılık etmektir. Tacirin sözleşme yapmasına aracılık etmektir. Ancak ayrıca yetkilendirilirse sözleşme imzalamakla da yükümlü olacaktır. Acente, sözleşmenin kurulması için çabalamak zorundadır, ancak sözleşmenin kurulmamasından sorumlu değildir.

Tacirle arasında bir hizmet ilişkisi yoktur. Acente çalışma düzenini serbestçe belirleyebilir. Acente bağımsız tacir yardımcısıdır bu sebepten dolayı müvekkil tacir acenteye emir ve talimat veremez. Acente de müvekkilin çalışma düzenine karışamaz, ona emir ve talimat vermez. Ancak sözleşmenin tür, içerik ve şartları hakkında acenteye talimat

¹⁶⁵ ULAŞ, s.116.

¹⁶⁶ KIRCA, s.97.

¹⁶⁷ KIRCA, s.97.

verebilir¹⁶⁸. Acente sözleşmesinde, acentenin bağımsız olmasından dolayı tüm hukuki ve ekonomik risk üzerindedir.

Acentelik sözleşmesinin amacının da sürümü artırmak olduğunu rahatlıkla ifade edebiliriz. Acentelik sözleşmesinin amacı sürümün artırılmasının yanında müvekkilin menfaatinin korunmasıdır. Taraflar arasında sürekli borç ilişkisi kurmaktadır. Bu noktalar itibariyle franchise sözleşmesi ve acente sözleşmesi benzeşmektedir.

Acentenin müvekkil ad ve hesabına çalışan tacir yardımcısı olması, acentenin risk üstlenmediği sonucuna ulaştırır. Franchise sözleşmesinde, franchise alan kendi ad ve hesabına işlem yapar ve riski üstlenir.

Acente satış sözleşmesine aracılık eder ancak satış sözleşmesine konu malın mülkiyetini almaz. Franchise sözleşmesinde, franchise alan sürümünü artırmak istediği mal ve hizmetin mülkiyetini edinmektedir.

Acentelik sözleşmesinde, franchise sözleşmesinde olduğu gibi başlangıç bedeli ve royaltı söz konusu değildir. Franchise alanın borcu olan ücret, acente için bir hak niteliğini oluşturur.

Franchise sözleşmesinde franchise verenin, franchise alanı koruma yükümlülüğü vardır. Acentelik sözleşmesinde müvekkilin böyle bir yükümlülüğü yoktur¹⁶⁹. Müvekkil, acenteyi korumakla yükümlü olmadığı gibi, denetleme yetkisi de yoktur.

Franchise sözleşmesinde var olan franchise alanın, franchise verenin işletmesine ait gayri maddi malları kullanma yükümlülüğü acentelik sözleşmesinde yoktur. Franchise sözleşmesinde, franchise alan işini başkasına devredemez. Acentelik sözleşmesinde müvekkil işini başkasına devredebilir. Acentelik sözleşmesine devir yasağı konulabilir. Acentelik sözleşmesindeki güven unsuru, franchise sözleşmesindeki güven unsuruna oranla daha az yoğundur.

Franchise sözleşmesinde yer alan, franchise alanı eğitim yükümüne benzer bir yüküme acentelik sözleşmesinde rastlamayız¹⁷⁰. Acentelik sözleşmesinde, acentenin eğitim alma

¹⁶⁸ ARKAN, Sabih, Ticari İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü,2013, s.200.

¹⁶⁹ ARKAN, s.206.

¹⁷⁰ ARKAN, s.206.

yükümlülüğü kural olarak yoktur. Müvekkilin, acenteyi eğitme yükümünden bahsedemeyiz.

Franchise alan, franchise verenden başka bir işletmeden franchise alamaz, franchising ilişkisi kuramaz. Acente, başka müvekkillerden iş alabilir. Acentenin, mesleği gereği başka müvekkillerden iş alması gerekir.

Acente TTK madde 105 uyarınca müvekkili hesabına yaptığı sözleşmelerde ihbar, ihtar ve protesto beyanlarını kabule yetkilidir¹⁷¹. TTK madde 105 uyarınca” *Acente, aracılıkta bulunduğu veya yaptığı sözleşmelerle ilgili her türlü ihtar, ihbar ve protesto gibi hakkı koruyan beyanları müvekkili adına yapmaya ve bunları kabule yetkilidir.*

Bu sözleşmelerden doğacak uyuşmazlıklardan dolayı acente, müvekkili adına dava açabileceği gibi, kendisine karşı da aynı sıfatla dava açılabilir. Yabancı tacirler adına acentelik yapanlar hakkındaki sözleşmelerde yer alan, bu hükme aykırı şartlar geçersizdir Franchise sözleşmesinde böyle bir durum söz konusu değildir.

Franchise veren hesabına kural olarak franchise alan sözleşme yapamayacaktır. Franchise veren adına, franchise alanın sözleşme yapması için temsil yetkisine sahip olması gerekir.

Franchise sözleşmesinde, franchise verenin temsil yetkisini franchise alana vermesi mümkündür. Böyle bir durumda bile, franchise alan, franchise veren hesabına yaptığı sözleşmelerde ihbar, ihtar ve protesto beyanlarını kabule yetkili değildir.

Acentelik sözleşmesinde, sözleşme sona erince acente rekabet etmemesine karşılık, müvekkilden belli bir ücret talep edebilir¹⁷².

Franchise veren ve franchise alan birbirinden hukuken bağımsız tacir sıfatına sahiptirler. Acente ve müvekkili için de bu husus geçerli olur.

IV. HİZMET SÖZLEŞMESİ'NDEN

TBK madde 393 uyarınca hizmet sözleşmesi işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süre ile işgörmeyi işverenin de yapılan işe veya zamana göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir. Hizmet sözleşmesinin tarafını işçi ve işveren oluşturur. İşçi işveren kişisel olarak bağlıdır. İşçi ve işveren arasında altlık – üstlük ilişkisi söz konusudur. İşçi

¹⁷¹ ARKAN, s.207.

¹⁷² ARKAN,s.207.

sözleşmenin tanımından da anlaşılacağı üzere hem hukuki, hem ekonomik hem de kişisel yönlerden işverene bağlıdır.

İşveren, işçinin gerçekleştireceği edimleri, çalışma yerlerini belirleyebilir¹⁷³. İşveren işçinin çalışma zamanlarını, çalışma şeklini ve çalışma yerini bizzat belirleme hakkı vardır.

Franchise sözleşmesinde, franchise alanın franchise verenin talimatlarına uymakla yükümlü olması onu işçi sıfatını yüklemes. Franchise alan, en başta işçi gibi bağımlı değil aksine bağımsızdır. Franchise alan, kendi ad ve hesabına çalışan bağımsız bir tacir yardımcısıdır.

Franchise alanın, franchise verenin talimatıyla yükümlü olması sürümü artırma amacıyla sınırlıdır.

Franchise verenin, franchise alana gayri maddi mallarını kullandırma yükümlülüğü hizmet sözleşmesine yabancı bir yükümlülüktür Hizmet sözleşmesindeki bağımlılık unsuru da franchise sözleşmesinde yoktur.

Franchise alanın işçileri emir ve talimatları franchise verenden alır. Franchise veren, franchise alanın işçileri veya çalışanlarına talimat veremez.

Franchise alan ekonomik ve hukuki yönden de franchise verenden bağımsızdır. Ekonomik yönden bağımsızlığı bazen sekteye uğrayabilir.

Bu farklılıklardan dolayı isimsiz bir sözleşme olan franchise sözleşmesiyle ilgili çıkacak uyuşmazlıklara hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler kıyasen uygulanamayacaktır¹⁷⁴. Belki işçiyi korumaya yönelik hükümler kıyasen uygulanabilir¹⁷⁵.

¹⁷³ EREN, Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 6. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara, 2018,s.131, KIRCA, s.71.

¹⁷⁴ GÜRZUMAR, s.23.

¹⁷⁵ GÜRZUMAR, s.23.

V.VEKÂLET SÖZLEŞMESİ'NDEN

TBK madde 520.de yer bulan vekâlet sözleşmesine uygulamada sıkça karşılarız. TBK madde 520 uyarınca vekilin vekâlet veren adına iş görmeyi üstlendiği veya vekilin vekâlet verenin işini görmeyi üstlendiği sözleşmedir.

Hukukumuzda vekâlete ilişkin hükümler kıyasen uygun düştüğü ölçüde isimsiz sözleşmelere de uygulanabilecektir. Vekil bir zaman kaydı olmaksızın ve bağımsız olarak iş görmeyi üstlendiği ve sonucunun gerçekleşmemesinin riskini üstlenmediği bir sözleşmedir¹⁷⁶.

Uygulama ve doktrinde vekâlet sözleşmesi şemsiye sözleşme olarak da nitelendirilmektedir¹⁷⁷. Vekâlet sözleşmesinin şemsiye sözleşme olmasının sonucu özel olarak düzenlenmemiş iş görme sözleşmelerine kıyasen uygulanmasından dolayıdır.

Vekâlet sözleşmesinden doğan hak ve yetkiler, franchise sözleşmesindeki kadar fazla değildir¹⁷⁸.

Vekâlet sözleşmesinde taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi vardır. Vekâlet sözleşmesindeki yoğun güvenin sonucu olarak vekilin sır saklama, sadakatli davranma yükümlülüğü de vardır.

Franchise sözleşmesinde de aynı şekilde sır saklama, sadakatli davranma yükümlülükleri söz konusudur. Bu noktalarda vekâlet sözleşmesi ile franchise sözleşmesi benzeşmektedir.

Vekâlet sözleşmesinde azil ve istifa her zaman mümkünken, franchise sözleşmesinde bu olanak söz konusu değildir. Franchise sözleşmesinde, zamansız yapılan azil ve istifa franchise sisteminin zarar görmesine sebebiyet verir.

Franchise sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Vekâlet sözleşmesinde ani edimler söz konusudur. Vekâlet sözleşmesinde bir veya birkaç edimin görülmesi üstlenilir.

¹⁷⁶ GÜRZUMAR, s.24.

¹⁷⁷ EREN, Borçlar özel, s.698.

¹⁷⁸ GÜRZUMAR, s.25.

Franchise sözleşmesindeki edimler doktrin ve uygulama sayesinde şekillenmiştir. Aynı zamanda hak ve borçlar da doktrin ve uygulamanın katkısıyla belirlenmiştir.

Vekâlet sözleşmesi iş görme borcu doğuran bir sözleşmedir. İş görme borcu, borçlunun bedeni veya fikri güç ve emeği ya da hem bedeni hem de fikri gücü ile çalışmasına dayanan bir sözleşmedir¹⁷⁹.

Franchise sözleşmesinde de franchise alan mal veya hizmetleri franchise verenin talimatına uygun olarak sürümünü artırma yükümlülüğü bir işgörme edimidir. Bu noktadan baktığımızda da vekâlet sözleşmesi ile benzeşmektedir.

İş görme sözleşmelerinde taraflardan en az biri iş görme borcu altına girmektedir. Franchise ve vekâlet sözleşmesi dolayısıyla iş görme borcu doğuran sözleşmelerdir.

Franchise ve vekâlet sözleşmesinin ayrıldığı noktalar da vardır. Franchise sözleşmesinde, franchise alan kendi adı ve hesabına iş ve işlemler yaparken, vekâlet sözleşmesinde, vekil dolaylı veya doğrudan vekâlet vereni temsil etmektedir.

Vekâlet sözleşmesinde ücret ödemek kural olarak zorunlu değildir. Ücret olmasa da kararlaştırılmasa da vekâlet sözleşmesi geçerli olmaktadır. Vekâlet sözleşmesi, eksik iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Franchise sözleşmesinde ise ücret ödemek zorunlu bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Vekâlet sözleşmesinde ücret ödeme borcu söz konusu olduğunda, sözleşme tam iki tarafa borç yükleyen sözleşme haline gelmektedir¹⁸⁰.

Vekâlet sözleşmesinde ücret ancak kararlaştırıldığı halde veya teamül varsa ödenebilir.

Franchise sözleşmesinde, franchise alan elde ettiği kârdan franchise verene belli bir ödeme yapmakla yükümlüdür. Franchise verenin bedel ödeme yükümlülüğü yoktur¹⁸¹.

Vekâlet sözleşmesinde, vekil iş görme sebebiyle oluşan masrafları vekâlet verenden isteyebilir¹⁸². Vekil sözleşme gereği aldıklarını derhal vekâlet verene teslim etmek zorundadır.

¹⁷⁹ SARI, Suat “ Vekâlet Sözleşmesinin Tek Tarafı Olarak Sona Erdirilmesi, İstanbul, 2004,s.8.

¹⁸⁰ EREN, Borçlar özel, s.699.

¹⁸¹ KIRCA, s.107.

¹⁸² KIRCA, s.107.

Hem franchise alan hem de vekilin talimatlara uyma yükümlülüğü vardır. Vekil üstlendiği işi vekâlet verenin iradesi ve talimatına uygun olarak yerine getirmelidir.

Vekâlet veren işin nasıl görüleceği konusunda mutlaka talimat vermekle yükümlü değildir. Vekilin uzmanlık alanına giren bir konuda zaten talimat vermek mümkün olmayacaktır. Vekilin uzman olduğu konuda vekâlet veren uzman değilse vereceği talimat zaten kendi menfaatine aykırılık oluşturur.

Franchise sözleşmesi ve vekâlet sözleşmesi sona erme açısından da birbirinden ayrılır. Vekâlet sözleşmesini taraflar her zaman tek taraflı bir irade beyanı ile sona erdirebilirler. Vekâlet sözleşmesinde taraflar herhangi bir neden dayanmaksızın tek taraflı irade beyanlarıyla sözleşmeyi sona erdirebilirler. Franchising sözleşmesinin niteliği ile bağdaşmadığı için sözleşme tek taraflı irade beyanı ile kural olarak sona erdirilememektedir¹⁸³.

Franchising sözleşmesinde asli borç olan franchise verenin gayri maddi hakları franchise alana kullandırma yükümlülüğü vekâlet sözleşmesinde yoktur. Vekâlet sözleşmesinde var olan güven unsuru franchise sözleşmesinde de vardır. Vekâlet sözleşmesinde vekâlet veren, müvekkiline güvenmektedir. Franchise sözleşmesinde ise franchise alan ile franchise veren arasında güven ilişkisi vardır.

Franchising alanın işi serbetçe yapma, yürütme şansı yoktur. Zira franchise veren ve franchise alan arasında sıkı bir işbirliği vardır, olmak zorundadır.

VI. KİRA SÖZLEŞMESİ'NDEN

Kira sözleşmesi uygulamada sıkça karşılaşılan bir sözleşmedir. Kira sözleşmesi TBK m.299'da düzenlenmiştir. Kiraya verenin bir şeyin kullanılmasını kiracıya bıraktığı, kiracının da buna karşılık bir bedel ödemeyi üstlendiği sözleşmeye kira sözleşmesi denir. Kira sözleşmesi genel kira sözleşmesi ve ürün kirası olarak iki türe ayrılır.

Ürün kirası TBK m.357'de düzenlenmiştir. Aslında madde 299'da da ürün kirasının tanımı yapılmıştır. Ürün kirası, Kiraya verenin, kiracıya ürün veren bir şeyi veya hakkı kullanma ve ürünleri devşirme hakkını bedel karşılığında karşı tarafa bıraktığı sözleşmelerdir.

¹⁸³ EREN, Borçlar özel,708.

Ürüne katılmalı kira sözleşmesi ise TBK m.357/2'de düzenlenmiştir. Devşirilecek ürünün belli bir oranı ücret olarak kararlaştırılır bu sözleşmelerde. Ürün kirası, kiraya verenin ürün veren bir mal veya hakkı kullanmak ve işletmek üzere kiracıya verdiği buna karşılık kiracının da bir bedel veya devşirilecek ürünün belli bir oranını vermeyi üstlendiği sözleşmelerdir¹⁸⁴.

Adi kira sözleşmesi ise kiraya verenin kira konusunun kullanımını kiracıya bırakmayı, kiracının da bunun karşılığında kira bedelini ödemeyi üstlendiği sözleşmedir. Adi kiranın konusunu maddi malvarlığını oluşturan taşınır veya taşınmaz oluşturabilir. Ürün kirasının konusunu ise, hâsılat getiren taşınır, taşınmaz, ticari işletme ve hak oluşturur¹⁸⁵.

Franchise sözleşmesi de adi kira sözleşmesi de ve ürün kirası sözleşmesi de sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerdir. Franchise verenin gayri maddi hakları franchise alanın kullanımına sunması, Kira sözleşmelerinde kiraya verenin kira konusu şeyi kiracının kullanımına sunmasıyla benzeşir.

Ürün kirasının konusunu haklar oluşturur. Lisans konusu teşkil eden haklar da ürün kirasının konusunu oluşturabilir.

Ürün kirası sözleşmesi ve franchise sözleşmesi konu bakımından da benzerlik taşır. İki sözleşme de konu olarak benzeşir ancak hak ve yükümlülükler noktasında birbirlerinden ayrıldıkları kuşkusuzdur. Ürün kirasında, franchise sözleşmesinde olduğu gibi mal ve hizmet sürümünü artırma yükümlülüğü yoktur. Franchising sözleşmesinde franchise verenin, franchise alanı destekleme yükümü ürün kirasına yabancı kalan bir husustur. Ürün kirasında, kiraya veren ürün konusu malı kiracının kullanımına elverişli halde bulundurmaya yükümlüdür. Sadece buradaki yükümlülük elverişli halde bulundurma yükümlülüğüdür, destekleme yükümlülüğü söz konusu değildir.

Franchise alanın işletmesi için franchise sözleşmesinde işletmenin tamamının ürün kirasına verilmesi söz konusu olabilir¹⁸⁶. Böyle bir durumda ürün kirasına ilişkin hükümler kıyasen franchise sözleşmesine uygulanabilir. Bazı yazarlar ürün ve adi kiraya ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanamayacağı kanısındadır. Zira sözleşmenin yapısının uygun

¹⁸⁴ SERİM Azra ,” Hâsılat Kirasında Tarafların Hak ve Borçları, İstanbul, Beşir Kitapevi, 2010, s.3.

¹⁸⁵ SERİM s.3.

¹⁸⁶ KIRCA. s.63.

olmadığı düşüncesindedirler¹⁸⁷. Kanımızca böyle durumlarda adi ve ürün kirasına ilişkin hükümler kıyasen franchise sözleşmesine uygulanabilir. Böylece sözleşme adaleti de sağlanmış olur.

Franchise sözleşmesindeki güven unsuru, kanımızca franchise sözleşmesindekinden daha yoğundur. Franchise sözleşmesinde, taraflar arasındaki işbirliğini franchise sözleşmesinde göremeyiz.

VII. SATIŞ SÖZLEŞMESİ'NDEN

TBK m. 207 uyarınca satış sözleşmesi, satıcının, satılan malı belirli bedel karşılığında alıcıya teslim etmeyi ve mülkiyetini geçirmeyi üstlendiği tam iki tarafa da borç yükleyen bir sözleşmedir¹⁸⁸.

Satış sözleşmesinde, satıcı satım konusu malı belli bir ücret karşılığında mülkiyeti karşı tarafa geçirmektedir. Franchise sözleşmesinde de franchise veren gayri maddi hakları kullanması için belli bir bedel karşılığında alıcıya teslim etmektedir. Ancak franchise sözleşmesinde hakkın kesin olarak devri değil, kullanımının bir süreliğine franchise alana teslim edilmesi söz konusu olmaktadır.

Satış sözleşmesi ani edimli bir sözleşmeyken; franchise sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olma özelliğine sahiptir¹⁸⁹.

Franchise alanın, franchise vereni destekleme yükümlülüğü satış sözleşmesinde olmayan yabancı bir durumdur. Franchise alanın personeline franchise verenin eğitim vermesi satış sözleşmesine yabancı olan, satış sözleşmesinde bulunmayan bir husustur.

Franchise alanın gayri maddi malları franchise alanın kullanımına bırakması da satış sözleşmesinin niteliğiyle uyumlayacaktır. Satış sözleşmesi, kullandırma borcu doğuran sözleşme değil, mülkiyeti devir borcu doğuran bir sözleşmedir.

¹⁸⁷ ALTINOK ORMANCI, Pınar, Franchising Sözleşmesinin Haklı Sebep Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı, Türkiye Adalet Akademisi Dergisi, Nisan 2013,s.387.

¹⁸⁸ KIRCA, s.62.

¹⁸⁹ KIRCA, s.63.

Franchise sözleşmesinde hem franchise veren hem de franchise alan sistemin başarısı için çabalamaktadır. Franchise sözleşmesinde, franchise veren ve franchise alan cironun artması için çalışmaktadır. Cironun artması kavramı satış sözleşmesine yabancı kalan bir kavramdır.

VIII. KNOW- HOW SÖZLEŞMESİ'NDEN

Know- how sözleşmesi, gayri maddi olan malların devrine yönelik bir sözleşmedir¹⁹⁰. Franchise sözleşmesinin içeriğinde, know-how sözleşmesinden unsurlar bulmak mümkündür. Franchise verenin, kendine ait olan işletmesini büyümeye yönelik her tür bilgi know-how'ı oluşturacaktır¹⁹¹.

Know-how sözleşmesi ile franchise sözleşmesi birbirine benzemekle birlikte ayrıldığı pek çok nokta da vardır. Know-how alanın ücret ödeme ve rekabet etmeme borcu, franchise sözleşmesinde de mevcut olan borçlardır¹⁹².

Know- how sözleşmesi içinde her ne kadar franchise sözleşmesi ile yakından ilgili unsurlar barındırsa da iki sözleşme birbirinden farklı nitelikte sözleşmelerdir. Know- how sözleşmesi, franchise sözleşmesi kadar karmaşık bir yapıya sahip değildir.

Know- how, Rekabet Kurumu'nun 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin, 3.maddesinde tanımlanmıştır:

“ f) know-how: Sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi anlamına gelir. Tanımda geçen gizli kavramının ise, know- how'ın bir bütün halinde veya parçaları tam olarak bir araya getirildiğinde ve birleştirildiğinde dahi herkes tarafından bilinmemesini ya da kolaylıkla erişilebilir olmaması anlamına geldiği açıklanmıştır.

Bu ayrıntılı tanım, AB Komisyonu'nun 240/96 Sayılı, “ Teknoloji Transferi Sözleşmelerine İlişkin Blok Muafiyeti Tüzüğü'nde yapılan tanımdan alınmıştır¹⁹³.

¹⁹⁰ YÜKSEL, s.35.

¹⁹¹ YÜKSEL, s.35.

¹⁹² YÜKSEL, s.36.

¹⁹³ YENİOCAK, s.105.

4. FRANCHİSİNG TÜRLERİ

Franchising doktrinde çeşitli şekilde değerlendirilerek bazı tasniflere tâbi tutulmuştur. Bunlardan bazıları: ürün- işletme franchisingi, mal hizmet franchisingi, üretici toptan perakendeci franchisingidir.

I. ÜRÜN FRANCHİSİNGİ

Ürün franchisingi, franchise verenin adını, markasını kullanmak suretiyle onun sürümünü yapmak ve bu sürümü artırmak için yapılan faaliyet olarak tanımlanır¹⁹⁴. Franchise verenin talimatına uygun olarak franchise alan malı kendi üretir ve pazarlar¹⁹⁵. Franchise veren markasının denetlemesini yapar¹⁹⁶ Ürün franchisingi, tek satıcılığa bu yönü ile benzer¹⁹⁷. Tek satıcılık sözleşmesinde de ürün franchisinginde olduğu gibi tek satıcının sürümü destekleme, sürümün artırılması için faaliyette bulunma borcu vardır. Singer Şirketi'nin de öncülük ettiği ürün franchisingi tek satıcılık sözleşmesiyle büyük oranda benzese de ayrıldığı önemli noktalar vardır. Bunlardan biri franchise alan franchise verene büyük oranda bağlıdır. Franchise verenin talimatları franchise alanı bağlar. Franchise alan ücret ödemek zorunluluğu altında olması da farklardan biridir¹⁹⁸. Ürün franchisinginde, franchise veren bütün sınai haklarının kullanılmasını franchise alana verir. Franchise verem sistem paketini franchise alana sunar¹⁹⁹.

Ürün franchisingi uygulamada çokça karşılaştığımız franchising türlerinden biridir. Ürün franchisinginde, franchise alan sürümünü yapacağı ürünleri kendisi ürettiği için, franchise verenin ayıptan sorumluluğu söz konusu olmaz.

Franchise verenin ayıptan sorumlu olabilmesi için ürünü kendi üretmesi veya kendi sağlaması gerekmektedir.

II. MAL- HİZMET VE ÜRETİM FRANCHİSİNGİ

Franchise sözleşmesini üçe ayırarak analiz edebiliriz. Bu üçlü ayırmda mal- hizmet ve üretim franchisinginden bahsederiz. Franchise sözleşmesinin konusu belirli bir malın

¹⁹⁴ KIRCA, s.35.

¹⁹⁵ EREN, Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, s.906.

¹⁹⁶ ARVASI, Zerrin, Franchise Sözleşmesi, Ankara Barosu Dergisi, 2000, s.140-141; Tuncer, Selahattin, Bir Dağıtım ve Pazarlama Yöntemi Olarak Franchising, ISO Dergisi, 1992, s. 651.

¹⁹⁷ ULAŞ, s.34; ARVASI, 140.

¹⁹⁸ ULAŞ, s.35.

¹⁹⁹ KIRCA, s.37.

sürümünü yapmak ise mal franchisingi gündeme gelir. Mal franchisinginde malların üretimi franchise alan tarafından yapılmamaktadır. Mal franchisinginde mallar ya franchise veren ya da üçüncü bir kişi tarafından üretilip, sürümünün yapılması için franchise alana teslim edilmektedir. Alışageldiğimiz dağıtım anlayışından farklı olarak franchise alan mal hakkında müşteriye bilgilendirmekte, satım sonrasında bakım, dağıtım gibi hizmetler sunmaktadır²⁰⁰. Gerçekten de uygulamada özellikle kozmetik sektöründe mallar franchising alan tarafından üretilmediği gibi franchise veren tarafından da üretilmemekte, bu sebepten dolayı franchising ilişkisini dağıtım ilişkisi olarak nitelendirebiliriz.

Sözleşmenin konusu belirli standartlaşmış hizmetleri tüketiciye sunmak ise bu zaman hizmet franchisingi gündeme gelecektir. Örneğin temizlik hizmetlerinde hizmet franchisingi uygulanmaktadır.

Üretim franchisingi, sözleşmenin konusu belli hammadeleri üretip, işleyip, hazırlayıp satmak olduğunda söz konusu olmaktadır. Bu sözleşmelerde franchise veren üçüncü kişilerden veya franchise verenden aldığı hammadeleri kendi üretir, işler ve hazır hale getirir. Franchise verenin üretici olduğu, franchise alanın işleyip, hazırlayıp sattığı durumlarda da üretim franchisingi vardır²⁰¹. Restoran işletmeciliği de üretim franchisingi olarak da değerlendirilebilir. Restoran işletmeciliğinde de franchise veren veya üçüncü kişiden hammaddeleri tedarik eden franchise alan, aldığı hammadeleri işlemekte ve elde ettiği malları satmaktadır.

III. PERAKENDECİ-TOPTAN FRANCHİSİNGİ

Bu ayrım franchising alan ile franchising veren arasındaki ekonomik basamak göz önünde tutularak yapılan bir tasniftir²⁰². Sözleşme, üretici ve perakendeci arasında yapılırsa perakendeci franchisinginden²⁰³, sözleşme üretici ile toptancı arasında yapılırsa toptancı franchisinginden bahsedilir.

Toptancı franchisinginde üretici franchise veren ürettiği malın şeklini, sırlarını vs.toptancı olan franchise alana devretmektedir.

²⁰⁰ KIRCA, s.43.

²⁰¹ KIRCA, s.40.

²⁰² MENDELSON, The Guide to Franchising, s.40.

²⁰³ MUSTAFAOĞLU, Mehveş, “Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması”, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, S.48, İstanbul, 1996, s.10-11

Bu şekilde franchise alan elde ettiği sırlar ve franchise verenden gelen direktifler çerçevesinde üretim yapma yükümlülüğü üstlenmektedir.

Burada franchise veren toptancı seviyesinde üretim yapmakta ve müşterilerini nihai kullanıcılar oluşturmamaktadır²⁰⁴.

IV. MASTER FRANCHİSİNGİ

Master franchising özellikle uluslararası franchising söz konusu olduğunda, yurt dışında bulunan franchise verenin belirli bir ülkede veya bölgede franchise vermeye yetkili kılacak şekilde işletmelere franchise vermesidir²⁰⁵. Böyle bir şekilde master franchise olarak adlandırılan işletme, alt franchise alanlara sahip olmaktadır²⁰⁶.

Franchise veren karşı franchise alan, kendisinin üçüncü kişilerle yaptığı sözleşmeler açısından franchise veren konumunda olmaktadır²⁰⁷. Franchise alan, alt franchise alanlara sahip olmaktadır. Böylece alt franchise alanlarla franchise veren arasında doğrudan ilişki bulunmamaktadır. Alt franchise alanlar muhatap olarak karşılarında franchise vereni değil, franchise alanı görmektedirler.

Alt franchise alan sanki franchise verenmiş gibi davranmaktadır²⁰⁸. Bu franchising türü ile franchising sistemi genişlemektedir.

Master franchising sözleşmesi diğer franchisingin sözleşmelerine oranla ülkemizde daha az görülmektedir²⁰⁹.

V. ULUSAL FRANCHİSİNG

İşlemin içeriği ne olursa olsun franchise veren ve franchise alan aynı ülkedense ulusal franchisingden bahsedebiliriz. Ulusal franchising sahibi olduğu mal veya hizmeti ya da fikri ve sınaî hakkı o ülke içindeki franchise alana kullanırmaktadır. Tarafların franchising sisteminden elde ettikleri gelir de ülke sınırları içinde kalmaktadır.

²⁰⁴ GÜÇER, Sülün, “ Avrupa Topluluğu Ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi, Ankara 2008,s.44.

²⁰⁵ GÜÇER, s.46; KIRCA, s.46.

²⁰⁶ GÜÇER, s.46.

²⁰⁷ GÜÇER, s.46.

²⁰⁸ KIRCA, s.47;ŞİMŞEK, s.83.

²⁰⁹ Aksi yönde görüş için bk. İRGE ERDOĞAN, İBurcu, Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016,s.23.

Elbette ki bu sözleşmeler şehirler ve bölgeler arasında yapılabilmektedir. Şehirlerarasında yapılan franchising dar bölge, bölgeler arasında yapılan franchising ilişkisi ise bölge imtiyazı olarak adlandırılmaktadır²¹⁰. Geniş bölge imtiyazı aynı zamanda bayiliğe de benzetilmektedir²¹¹.

Ulusal franchising sözleşmesi, uluslararası franchise sözleşmesine oranla daha az rastladığımız franchise sözleşmesi türüdür.

Ulusal franchising sözleşmesinde bir ihtilaf çıkması halinde bu sözleşmeye Türk mevzuatı uygulanacaktır. Bu sözleşmeye MÖHUK'un uygulanması beklenemez. Ulusal franchising sözleşmesinde ihtilaf çıktığı takdirde, tahkim ve arabuluculuk yöntemlerinin kullanılması yerinde olacaktır.

Franchise sözleşmesi, arabuluculuğa uygun bir sözleşmedir. Arabuluculuk kanunu 1.maddenin 2.fıkrası uyarınca” *Bu Kanun, yabancılık unsuru taşıyanlar da dâhil olmak üzere, ancak tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri iş veya işlemlerden doğan özel hukuk uyuşmazlıklarının çözümlenmesinde uygulanır. Şu kadar ki, aile içi şiddet iddiasını içeren uyuşmazlıklar arabuluculuğa elverişli değildir.*”

Franchise sözleşmesindeki uyuşmazlıklar, tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri özel hukuk uyuşmazlıklarıdır.

Milletlerarası unsurlu franchise sözleşmesinden doğan ihtilaflar da arabuluculuğa uygundur. Arabuluculuk Kanunu 1.maddesinde, yabancılık unsurundan bahsedilmektedir.

VI. ULUSLARARASI FRANCHİSİNG

Franchise sisteminin içeriğine bakılmaksızın franchise alan ile franchise verenin farklı ülkelerde olduğu sözleşmeye uluslararası franchise sözleşmesi adı verilir. Franchise veren başka bir ülkede kendi başına franchising sözleşmesi yapabilir veya başkası aracılığıyla franchise sözleşmesi imzalayabilir. Uluslararası franchise sözleşmesi uygulamada sıklıkla görülen franchise sözleşmesi türüdür. Uluslararası franchise sözleşmesi sayesinde küreselleşme de sağlanmış olmaktadır.

²¹⁰ ULAŞ, s.46.

²¹¹ ULAŞ, s.46.

Uluslararası franchise sözleşmesi, sözleşmenin evrensel yapısı sebebiyle sıkça karşılaştığımız sözleşme türlerinden biridir. Uluslararası franchise sözleşmesi sayesinde, franchise konu mallar ve hizmetler çeşitli ülkelerin kullanımına sunulmuş olmaktadır.

Uluslararası franchise sözleşmesi aslında devletler özel hukukunun konusunu oluşturabilecek franchise sözleşmesi türüdür.

Uluslararası franchise sözleşmesi, ülkelerin ekonomilerini de geliştiren, ülke ekonomisine katkı sağlayan franchise sözleşmeleridir.

VII. TÂBİİYET VE ORTAKLIK FRANCHİSİNGİ

Franchise sözleşmesi, tarafların güç ve menfaat durumuna göre tâbiyet ve ortaklık franchisingi olarak ikiye ayrılabilir²¹².

Tâbiyet franchise sözleşmesinde, franchise alan emir ve talimat açısından franchise verene aşırı ölçüde bağlıdır. Tâbiyet dememizin ana sebeplerinden birisi de budur.

Tâbiyet franchise sözleşmesinde eşitlik değil, altlık- üstlük ilişkisi bulunmaktadır. Franchise sözleşmesi, iki eşit taraf arasında akdedilen bir sözleşme olmasına rağmen, tâbiyet franchise sözleşmesinde altlık- üstlük durumu söz konusu olmaktadır²¹³.

Tâbiyet franchise sözleşmesi, franchise verenin yararına olan bir sözleşmedir. Tâbiyet franchise sözleşmesinde patron franchise verendir.

Ortaklık franchise sözleşmesinde ise, taraflar eşit konumdadır. Ortaklık franchise sözleşmesi, altlık- üstlük ilişkisi yaratmayan bir sözleşmedir. Ortaklık franchise sözleşmesinin patronu hem franchise veren hem de franchise alandır.

Ortaklık franchise sözleşmesinde, koordinasyon ön plandadır. Koordinasyon olmadan ortaklık franchise sözleşmesinin varlığından söz edemeyiz.

Ortaklık franchise sözleşmesinin, franchise sözleşmesinin taraflarının eşitliğine dayanması sebebiyle tam anlamıyla özel hukuk sözleşmesi olarak kabul edilir. Ortaklık franchise sözleşmesi, kanımızca en doğru ve en adil franchise sözleşmesidir.

²¹² KIRCA, s.46.

²¹³ KIRCA, s.46.

Ortaklık franchise sözleşmesi, tarafların eşitliği ilkesine dayandığından dolayı Borçlar Hukuku temel ilkelerinden biri olan taraf eşitliği ilkesi ile de uyum içindedir. Ortaklık franchise sözleşmesi, franchise alanlar açısından daha tercih edilmesi mümkün olan bir türdür.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE ŞEKLİ VE TARAFLARIN HAKLARI VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

1. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI

Franchise sözleşmesinin taraflarından biri kendine ait gayri maddi mallarının kullanımını devreden franchise veren ya da franchisördür. Franchise veren ya da diğer ismi ile franchisör aynı zamanda ticari işletme işleten tacir sıfatındadır. Bu sebepten ötürü franchise verene Ticaret hukuku kurallarının uygulanması da mümkün olacaktır. Franchise veren basiretli tacir gibi davranmak zorundadır.

Sözleşmenin diğer tarafını ise, franchise alan ya da franchisee oluşturmaktadır. Franchise alan ya da franchisee, franchise verene ait gayri maddi malları kullanarak mal ve hizmet sürümünde bulunmaktadır.

Franchise veren ve franchise alan terimlerinin dilimizdeki karşılıklarını tezimizde kullanmamaktayız. Franchise veren ve franchise alan kavramları evrenselleşmiştir. Franchisee ve franchisör kavramları da yine uygulama ve doktrinde sıkça kullanılan kavramlardır.

Franchise vereni yetki satan, franchise alana ise yetki satan alan olarak da tanımlamak mümkündür²¹⁴.

Franchise sözleşmesinin taraflarını yetki satan ve yetki alan olarak da ifade etmek her zaman doğru olmasa da mümkündür.

²¹⁴ NART, Sima, Türkiye’de Franchise Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyetini Belirleyicilerin Analizi Üzerine Bir Araştırma, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2005/2,s.124.

2.FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ

I. İSİMSİZ SÖZLEŞME OLMASI

İsimsiz sözleşme, unsurlarının tamamı veya bir kısmının kanunda düzenlenmediği sözleşme türüdür²¹⁵. İsimsiz sözleşmelerin esaslı unsurları kanunda düzenlenmemiştir. Tarafların hak ve yükümlülükleri kanunda yer almamaktadır.

İsimsiz sözleşmeler kendine özgü diğer adıyla sui generis, karma sözleşmeler ve bileşik sözleşmeler olarak üçe ayrılmaktadır²¹⁶.

Bileşik sözleşmeler, birbirinden bağımsız birden fazla sözleşmenin bağımsızlığına zarar gelmeksizin tarafların iradesiyle birbirine bağlanan, her birinin varlığı ve geçerliliğinin birbirine bağlı olduğu sözleşmeler olarak ifade edebiliriz²¹⁷.

Bileşik sözleşmelerde iki veya ikiden fazla sözleşme bağımsızlıklarına zarar gelmeden birbirine bağlanmıştır. Bu iki veya ikiden fazla sözleşmenin geçerliliği birbirine bağlanmıştır.

Bileşik sözleşmelerde, sözleşmelerin hiçbirinin bağımsızlığına zarar gelmediği için kanunda düzenlenen hükümler bu sözleşmeler için uygulanabilir. Hâkim gerektiğinde TMK madde 1 uyarınca hukuk da yaratabilir²¹⁸.

Kendine özgü sözleşmeler, unsurlarının kısmen veya tamamen kanunda düzenlenen tipik sözleşmelerde yer almadığı sözleşmelerdir²¹⁹. Bu sözleşmelere know-how, garanti sözleşmesi ve çalışmamızın konusunu oluşturan franchise sözleşmesi örnek verilebilir.

Kanunda düzenlenmiş sözleşmenin unsurlarıyla kanunda düzenlenmemiş sözleşmeleri unsurlarının bir araya gelmesiyle oluşan isimsiz sözleşmenin karma mı yoksa sui generis bir sözleşme olarak mı nitelendirileceği tartışmalıdır. Öğretide karma sözleşme olarak nitelendirilmesi gerektiği ifade edilmiştir²²⁰.

²¹⁵ TANDOĞAN, Haluk Borçlar Hukuk Özel Borç İlişkileri, C. I/1, 6. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2008, s. 12.

²¹⁶ EREN, Fikret, “İsimsiz Sözleşmeler”, Prof. Dr. Turgut Akıntürk’e Armağan, İstanbul, Beta Basım, 2008, s. 86.

²¹⁷ KUNTALP, Erden Karışık Muhtevalı Akit, Ankara, Ankara Üniversitesi Basımevi, 1971, s. 103.

²¹⁸ GÜMÜŞ, Mustafa Alper, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, C. I, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2018, s. 8.

²¹⁹ EREN, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Yetkin Yayınları, 2018, s.103.

²²⁰ EREN, Borçlar Genel, s.34.

Kendine özgü sözleşmelerde çıkan uyuşmazlıklarda taraflar kendi koydukları sözleşmeye ilişkin hususlar varsa ilk önce bunların uygulanması gerekecektir. Taraflar özgü kurallar koymamışlarsa TBK genel hükümlerin uygulanıp uygulanamayacağını somut olayda irdelemek gerekecektir. Eğer TBK genel hükümlerde somut olay önüne gelen hâkim uygulanacak bir hüküm bulamazsa örf ve adet hukukuna yönelecektir. Örf ve adet hukukunda da uygulanacak bir hüküm yoksa hâkim somut olayda kanun koyucu olsaydı nasıl karar vereceğini hesaplayıp kararlaştıracaktır.

Kendine özgü sözleşmelere özel hükümlerin uygulanıp uygulanmayacağı ise tartışmalı bir noktadır. Bu durumda özel hükümlerde düzenlenen sözleşmenin esaslı unsurun somut olayda olmadığı kendine özgü bir sözleşmeye uygulanamayacağı kanaatindeyiz.

Franchise sözleşmesinin kanunda düzenlenmeyen atipik bir sözleşme olduğu konusunda bir tereddüt yoktur²²¹. Sorun franchise sözleşmesinin karma mı, bileşik mi yoksa kendine özgü bir sözleşme mi olduğu noktasında toplanmaktadır.

Bir görüşe göre franchise sözleşmesi karma bir sözleşmedir²²². Bu görüş uyarınca karma sözleşmeden söz edebilmek için kanunda düzenlenmiş bir sözleşmenin unsurlarının bulunması gerekecektir. Franchise sözleşmesi hizmet ve vekâlet sözleşmesinin unsurlarını içermektedir. Bu sebeplerden dolayı franchise sözleşmesi karma bir sözleşme olarak nitelendirilmektedir²²³.

Bir diğer görüşe göre franchise sözleşmesi kendine özgü bir sözleşmedir²²⁴. Kanaatimizce franchise sözleşmesi kendine özgü bir sözleşmedir. Kendine özgü sözleşmeler kanundaki unsurları kısmen veya tamamen barındıran sözleşmelerdir. Franchise sözleşmeleri de kanunda bulunan unsurları kısmen bulunduran sözleşmeler oldukları sebebiyle franchise sözleşmesi kendine özgü bir sözleşme olarak nitelendirmek doğru olacaktır.

²²¹ KUNTALP, s.142.

²²² KUNTALP. s.142.

²²³ KUNTALP, s.142.

²²⁴ KIRCA, s.61.

II. İSİMSİZ SÖZLEŞMEYE UYGULANACAK HUKUK

Franchise sözleşmesinin teorik olarak isimsiz sözleşme olması veya öyle nitelendiriliyor olması bir uyuşmazlık çıktığında hâkimin hangi hukuk kuralını uygulayacağı sorununu çözmemektedir.

Kendine özgü sözleşmelerde taraflar, sözleşme ile uyuşmazlık çıktığında uygulanacak kurallar benimsemişlerse bu kurallar uygulanacaktır. Kendine özgü sözleşmeler dürüstlük ve iş ilişkilerindeki olması gereken kurallara göre yorumlanmalıdır²²⁵.

Tarafların sözleşmedeki iradeleri anlaşılıyorsa, anlaşılıyor ancak yeterince açık değilse veya sözleşmede hiçbir hüküm bulunmuyorsa TMK madde 1 uyarınca hâkim somut olaya çözüm bulmalıdır. Hâkim önce söz konusu franchise sözleşmesine uygulanacak bir kanun maddesi olup olmadığını araştırmalıdır. Hâkim, TBK'nın genel hükümlerinin somut olaya uygulanıp uygulanamayacağını irdeler²²⁶. TTK'nın genel hükümleri tacirler için uygulama alanı bulacağından hâkim TTK'nın genel hükümlerinin somut olayda uygulanıp uygulanmayacağını da irdeler²²⁷.

Hâkim somut olayda, franchise sözleşmesine yapısına uygun düştüğü oranda kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanıp uygulanmadığını da araştırır.

Hâkim uygulanacak bir hüküm bulamazsa, bu sefer örf ve âdet hukukuna bakmalıdır. Örf ve âdet hukukunda iş ilişkilerindeki teamüllere de bakmak gerekir. Örf ve âdetde de uygulanacak bir hüküm bulamazsa hâkim kanun koyucu olsaydı nasıl karar verecektiye o şekilde karar verir.

Kanımızca franchise sözleşmesine benzerlik gösteren sözleşme hükümleri kıyasen uygulanabilir. Kıyas yolu ile uygulama her zaman doğru sonuçlar vermese de etkili bir çözüm yöntemi olarak anılır.

Franchise sözleşmesine kıyasen uygulanabilecek sözleşmelerden biri de acentelik sözleşmesidir. Acentelik sözleşmesi de tıpkı franchise sözleşmesi gibi sürekli borç doğuran

²²⁵ EREN, Borçlar Genel, s.100.

²²⁶ EREN, Borçlar Genel, s.100.

²²⁷ DEMİR GÖKYAYLA, s.32.

ve sürüm artırmayı destekleyici faaliyetler içeren bir sözleşmedir. Acentelik sözleşmesine ilişkin hükümler yapısına uygun düştüğü hallerde franchise sözleşmesine de uygulanır.

Acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerden TTK madde 147'yi incelediğimizde zamanaşımı süresi yönünden bir düzenleme yapıldığını görmekteyiz. Bu madde uyarınca acente sözleşmesinden doğan tüm alacaklar ve talepler 5 yıllık zamanaşımı süresine tâbidir. Bu hükmün franchise sözleşmesine uygulanacağını düşünmekteyiz.

Franchise sözleşmesine yapısına uygun düştüğü ölçüde vekâlet sözleşmesi hükümleri de uygulanabilir. Franchise sözleşmesi franchise alanın franchise verenin menfaatine ve talimatına uygun olarak mal ve hizmet sürümünü sağlama ve artırmaya yönelik hükümleri sebebiyle vekâlet sözleşmesi hükümleri de kıyasen uygulanabilir²²⁸. Vekâlet sözleşmesinden doğan haklar da beş yıllık zamanaşımı süresine tâbidir. Franchise sözleşmesine vekâlete ilişkin hükümlerin uygulanacağını kabul edersek de zamanaşımı süresini beş yıl olarak kabul etmemiz gerekir²²⁹.

Franchise sözleşmesine adi ortaklığa ilişkin hükümlerin de kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir. Adi ortaklık aynı menfaate yönelmiş, tarafların benzer menfaatlerini korumaya yönelik bir ortaklıktır. Franchise sözleşmesini de tarafları çıkarlarının aynı olduğu, aynı menfaatlere yönelmiş veya karşılıklı menfaatlerin korunması konusunda uzlaşmış franchise alan ve franchise veren arasındaki anlaşma olarak nitelendirirsek adi ortaklık sözleşmesinin kıyasen franchise sözleşmesine uygulanabileceği kanaatine ulaşırız.

Franchise sözleşmesine kendisi ile benzerlik gösteren hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler de kıyasen uygulanabilir. Franchise sözleşmesi iş görme borcu doğuran bir sözleşmedir. Hizmet sözleşmesinde de iş görme edimi borçlanılmıştır²³⁰.

Franchise sözleşmesinin iş görme borcu dopurması ve franchise alanın franchise verenin emirlerine uymakla yükümlü olması franchise sözleşmesine hizmet sözleşmesinin kıyasen uygulanabileceği sonucuna ulaştırır.

²²⁸ KIRCA, s.88.

²²⁹ GÖKYAYLA, s.33.

²³⁰ GÜRZUMAR, s.101.

3. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN ŞEKLİ

TBK m.12/1 uyarınca “sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir.” Kanun koyucu şekil serbestisini bu madde uyarınca kural edinmiştir.

Şekil serbestisi uyarınca sözleşmeler kural olarak tarafların istediği şekilde düzenlenebilir²³¹. Şekil serbestisi, tarafların istediği şekilde sözleşme yapabilmesi anlamına gelmektedir. Her işlemin dolayısıyla bir hukuki işlem olan sözleşmenin bir şekli vardır. Şekil serbestisinden kasıt işlemin şekilden muaf olması değildir.

TBK m 12/2 Uyarınca kanunda sözleşmeler için öngörülen şeklin kural olarak geçerlilik şekli olduğu düzenlenmiştir. TBK m12/2 uyarınca, “ *Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir. Kanunda sözleşmeler için öngörülen şekil, kural olarak geçerlilik şeklidir. Öngörülen şekle uyulmaksızın kurulan sözleşmeler hüküm doğurmaz.* ”

²³¹ Aksi yönde karar Taraflar arasında görülen davada ... 3. Asliye Hukuk Mahkemesi'nce verilen 12/05/2015 tarih ve 2014/24-2015/312 sayılı kararın Yargıtayca incelenmesi davacılar vekili tarafından istenmiş ve temyiz dilekçesinin süresi içinde verildiği anlaşılmış olmakla, dava dosyası için Tetkik Hâkimi... tarafından düzenlenen rapor dinlendikten ve yine dosya içerisindeki dilekçe, layihalar, duruşma tutanakları ve tüm belgeler okunup, incelendikten sonra işin gereği görüşülüp, düşünüldü:

Davacılar vekili; müvekkili şirket ile davalı arasında “Dastini Bebe Market adı altında bebek giyim üzerine davalının açacağı işletme için franchise sözleşmesi akdedilmek üzere mutabakata varıldığını, bunun üzerine davalının açacağı bebek giyim mağazasının dekorasyonu hususunda sözleşme gereği talepte bulunduğunu, talep sonucunda tüm dekorasyon ve malzemeleri müvekkili şirket tarafından temin edildiğini, yapılan şifahi anlaşma sonucunda dekorasyon malzemeleri müvekkili şirket çalışanları tarafından monte ve dizayn edildiğini, buna rağmen davalının franchise sözleşmesini imzalamadığını, üstelik dekorasyon bedellerini de ödemediğini, ... 1. Asliye Hukuk Mahkemesinin 2014/57 D.İş. dosyası üzerinden yapılan tespit sonucunda müvekkili tarafından yapılan dekorasyonun aynen başka bir isim altında kullanıldığını ve dekorasyon bedellerinin 28.000,00 TL olarak tespit edildiğini ileri sürerek fazlaya ilişkin hakları saklı kalmak kaydıyla 28.000,00 TL'nin temerrüt tarihinden itibaren işlemiş yasal faizi ile birlikte davalıdan tahsiline karar verilmesini talep ve dava etmiştir.

Davalı vekili; taraflar arasında franchise sözleşmesinin imzalanmadığını, müvekkili tarafından dekorasyon bedeli olarak davalıya 21.000,00 TL ödendiğini savunarak davanın reddini istemiştir.

Mahkemece, iddia, savunma, bilirkişi raporu ve tüm dosya kapsamına göre; taraflar arasında franchise sözleşmesinin imzalanmadığı, imzalanmayan sözleşmenin hukuken hüküm doğurmasının mümkün bulunmadığı, davalı tarafça davacıya yapılan ödemelerin isim hakkı bedeli olarak kabul edilmesinin mümkün olmadığı, davalı tarafça yapılan ödemenin dekorasyon bedelini karşıladığı gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir.

Kararı, davacılar vekili temyiz etmiştir.

Dava dosyası içerisindeki bilgi ve belgelere, mahkeme kararının gerekçesinde dayanılan delillerin tartışılıp, değerlendirilmesinde usul ve yasaya aykırı bir yön bulunmamasına göre, davacılar vekilinin tüm temyiz itirazları yerinde değildir.

SONUÇ: Yukarıda açıklanan nedenlerden dolayı, davacılar vekilinin bütün temyiz itirazlarının reddiyle usul ve kanuna uygun bulunan hükmün ONANMASINA, aşağıda yazılı bakiye 2,20 TL temyiz ilam harcının temyiz eden davacılardan alınmasına, 04/12/2017 tarihinde oybirliğiyle karar verildi. <https://karararama.yargitay.gov.tr/YargitayBilgiBankasistemciWeb/> (Erişim Tarihi 1.11.2019).

Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname madde 15/2 ile tescilli olan markalar üzerindeki sağlar arası işlemlerin yazılı olarak yapılması gerektiğini düzenlemiştir. Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname m. 86/2 ile de tescilli patentler üzerindeki sağlar arası işlemlerin yazılı olarak yapılması gerektiği düzenlenmiştir.

Franchise sözleşmelerinde marka, patent unsur olarak yer alıyorsa, geçerliliği yazılı şekle tâbi olan marka ve patente ilişkin hakların sağlar arası işleme konu olması durumunda sözleşmenin tamamı mı yoksa marka ve patente ilişkin kısmı mı yazılı sözleşmeye konu olacak şekilde öğretilen bir tartışma vardır.

Bir görüşe göre marka ve patent lisansına ilişkin unsurlar içeren franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmaması sözleşmenin tamamen geçersiz olmasına neden olur²³².

Bir diğer görüş ise, franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme olması sebebiyle fikir sanat eserleri, patentler ve markalar için öngörülen şekil şartı olan yazılı şekle uymamak sözleşmenin geçersizliğine sebep olmaz. Bu görüş, franchise sözleşmesinin çerçeve sözleşme olması sebebiyle şekil serbestisine tâbi olduğunu söylemektedir²³³.

Franchise sözleşmesini çerçeve sözleşme olarak gören ve dolayısıyla franchise sözleşmesinin şekil serbestisine tâbi olduğunu belirten görüş kanımızca yerinde bir görüştür.

Franchise sözleşmesinde, geçerliliği yazılı şekle tâbi marka, patent ve fikri ve sanat eserleri üzerindeki hakların devrinin yazılı şekilde yapılmaması halinde tahvil kurumuna da başvurulamaz²³⁴.

Şekil eksikliğini ileri sürmek TMK m.2/2 uyarınca hakkın kötüye kullanılması durumunu oluşturuyorsa şekil eksikliğine rağmen sözleşmeyi geçerli saymak gerekir.

Franchise sözleşmesinde şekil eksikliğinin söz konusu olduğu durumlarda bu eksikliğin ileri sürülmesinin hakkın kötüye kullanılması olup olmadığını incelemek gerekir. Şekil

²³² KIRCA, s.35.

²³³ GÜRZUMAR, s.34.

²³⁴ EREN, BORÇLAR GENEL, s.295.

eksikliğini ileri sürmek hakkın kötüye kullanılması yasağı şeklinde ortaya çıkıyorsa hâkim şekil eksikliği itirazını reddetmelidir.

Yargıtay uygulamasında ise, franchise sözleşmesinin şekle tâbi olmadığı yönünde kararlar vardır. Bunlardan biri de Yargıtay 11. Hukuk Dairesinin verdiği karardır²³⁵. Bu karara: “Franchising sözleşmeleri, B.K. hükümlerine tabi özel hukuk sözleşmeleri niteliğinde olup, aksi öngörülmedikçe şekil serbestisi ilkesi gereğince herhangi bir şekle bağlı olmaksızın kurulabilirler. Her ne kadar somut olayda mahkemece, davaya konu franchising sözleşmesinin yasaya uygun biçimde kurulmuş geçerli bir sözleşme olmadığı gerekçesiyle sonuca varılmış ise de, yukarda açıklanan sebeple franchising sözleşmesinin özel bir şekle tabi olmadığı düşünüldüğünde, mahkeme gerekçesinin doğru değerlendirmeye dayalı olduğu söylenemez.”

Ülkemiz açısından, yabancı franchise veren ve yabancı franchise alanlar arasındaki franchise sözleşmeleri, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nün onayına tâbiydi²³⁶. Bu durumda yani sözleşmenin taraflarının ülke vatandaşı olmaması halinde Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü sözleşmeyi onaylamadığı takdirde sözleşme hüküm ifade etmemekteydi. Artık yeni düzenlemelerle birlikte Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın onayı aranmamaktadır.

4. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN HAKLARI VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Franchise sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen sözleşme olması sebebiyle bir taraf için borç olan edim diğer taraf açısından alacak oluşturmaktadır. Bir tarafın hakkı diğer tarafın yükümlülüğünü oluşturmaktadır. Bundan dolayı tezimizde sadece yükümlükler incelenmiştir. Franchise sözleşmesinin karmaşık yapısı sebebiyle tarafların hak ve borçları oldukça fazla görünmektedir. Taraflar hak ve borçlarının fazla olması franchise sözleşmesiyle ilgili gerek ulusal gerekse uluslararası birçok ihtilafın çıkmasına da sebebiyet vermektedir.

²³⁵ Yargıtay 11.H.D. 2010/ 921 E., 2011/11001 K., 27.09.2011 tarihli kararı. Erişim Tarihi 1.11.2019 <https://karararama.yargitay.gov.tr/YargitayBilgiBankasiIstemciWeb/> .

²³⁶ GÜRZUMAR, s.32.

Franchise sözleşmesi kanunda düzenlenmeyen bir isimsiz sözleşme olması sebebiyle sözleşmeden doğan tarafların hak ve borçları doktrin ve uygulama yoluyla ortaya çıkmıştır²³⁷. Franchise sözleşmesinden doğan hak ve borçları incelediğimizde hem franchise verenin hem de franchise alanın hak ve borçlarının diğer birçok Borçlar Hukuku sözleşmelerine oranla daha çok olduğu görülmüştür.

Franchise sözleşmesinde tarafların hak ve borçlarını şu anki franchise sisteminin gelişmişliğini esas alarak belirlemiş bulunmaktayız. Teknoloji gelişince, belki de franchise sözleşmesinden doğan hak ve borçların artması da gündeme gelecektir.

Franchise sözleşmesinin evrensel bir yapısı olmakla birlikte bazı franchise sözleşmelerinde gayri maddi malların franchise alana kullanımının bırakılması daha yoğun gözlemlenmekte, bazı franchise sözleşmelerinde ise, gayri maddi malların franchise alana kullandırılması sınırlı olmaktadır.

I. FRANCHİSE SÖZLEŞMELERİNDE FRANCHİSE ALANIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

A.Franchise Alanın Ücret Ödemesi

Franchise alanın, franchise sözleşmesinden doğan asli borcu ücret ödeme borcudur. Franchise alan, franchise verenin gayri maddi mallarını yani patentini, markasını, fikri ve sınaî haklarını kullanması karşılığında belli bir ücret ödemekle yükümlüdür. Franchise sözleşmesinde ücret olmazsa olmazlardandır.

Franchise sözleşmesinde başlangıçta ödenen ücret, başlangıç bedeli ve dönemsel olarak ödenen ücret bir diğer deyişle royalti sözleşme kapsamında ödenen ücretlerdir.

Franchise sözleşmesinde dönemsel ücret, reklam giderlerine katılma ücreti kararlaştırılabilir²³⁸. Reklam giderleri tamamen franchise verenin üzerinde de kalabilir. Uygulamada franchise veren ve franchise alanın ciro artırmak için çok reklam verdiği görülmektedir.

²³⁷ GÜRZUMAR, s.32.

²³⁸ GÜRZUMAR, s.15.

Uygulamada franchise sözleşmesinde kararlaştırılan ücretlerin oldukça yüksek olduğu görülmektedir²³⁹

Promosyon vs. dağıtım konusunda da tarafların aralarındaki sözleşmeye bakmak gerekecektir. Franchise alan, bağımsız bir işletme olduğu için vergi ödemelerini bizzat kendi yapar.

Başlangıç ücreti, franchise alanın sisteme dâhil olmasının karşılığıdır. Bu ücreti franchise alanın gayri maddi mallarını kullanmasının bir karşılığı olarak görebiliriz. Başlangıç ücreti, tanınmış bir markayı kullanmanın bir karşılığı olarak görülebilir. Başlangıç ücreti sözleşme kurulmasından sonra ödenmelidir²⁴⁰. Franchise veren yardım yükümlülüğünü yerine getirmezse, franchise alan başlangıç ücretini ödemekten kaçınabilecektir. Franchise veren başlangıç ücretini franchise alandan isteyebilmek için üzerine düşeni yapmalı, yardım yükümlülüğünü yerine getirmelidir. Bunu TBK madde 97'de görebiliriz. TBK madde 97'e göre, karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde, sözleşmenin ifası isteminde bulunan tarafın, kendi borcunu ifa etmiş veya kendi borcunu ödemeyi teklif etmiş olması gerekir. Başlangıç ücretinin sözleşmeden önce ödenmesi sözleşmenin yapısına uygun düşmez.

Dönemsel ücret ise, franchise alanın cirosuna göre belirlenir. Dönemsel ücret periyodik olarak ödenir²⁴¹.

Bu periyotlar taraflar aralarında anlaşırca günlük, vr yıllık periyotlar olabilir. Bu periyotlar dâhilinde franchise alan cirosu üzerinden yapılacak hesaplamalar neticesinde franchise verene ödeme yapar.

Franchise sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi doğuran bir yapısı olması sebebiyle franchise verenin franchise alanı korumasının karşılığı olarak ödenir. Dönemsel ücretin ödenme sebeplerinden bir diğeri de franchise alanın, franchise verenin gayri maddi mallarını kullanmasının karşılığıdır.

²³⁹ Franchise şartları şöyledir:

1-Toplu ödeme toplamı 600 bin ila 1,05 milyon ruble arasındadır.

2-Royalties -% 0'dan% 6'ya.

3-Bölgeye özel - her pizzacı için 7 bin dolar. <https://tur.kelinvestgroup.com/franshiza-papa-johns.html> (Erişim Tarihi 1.10.2019).

²⁴⁰ GÜRZUMAR, s.15.

²⁴¹ GÜRZUMAR, s.15.

Dönemsel ücret yıllık ciro üzerinden net veya brüt ücret dikkate alınarak aylık olarak ödenir²⁴². Aylık brüt satışların belli bir yüzdesinin dönemsel ücret olarak alınması gerektiği, net ücret üzerinden ödeme yapılmaması gerektiğini ifade eden görüşler vardır²⁴³. Brüt satış üzerinden ödenmesinin sebebi franchise alanlar düşük seviyede satış yapsalar da normal satış yapmış gibi kâr göstermelerinin önüne geçmektir²⁴⁴.

Dönemsel ücret birim satış üzerinden belirlenecek miktarın satış sayısı ile çarpımı ile bulunacak tutar üzerinden veya sabit bir tutar üzerinden ödenebilir.

Franchising sözleşmesinin türlerinden biri olan mal franchising sözleşmesinde dönemsel ücret söz konusu olmayabilir²⁴⁵. Franchise sözleşmesinde, mal franchisinginde franchise alan zaten malları franchise verenden almak zorundadır. Franchise alan, franchise verenden malları alırken zaten bir ücret ödeyecektir, yeni bir ücret ödeme borcu söz konusu değildir. Sözleşme serbestisi ilkesi uyarınca franchise veren ve franchise alan anlaşarak dönemsel ücret ödenmesini ayrıca kararlaştırabilirler. Mal franchisingindeki ücret gizli ücret olarak ifade edilmektedir²⁴⁶.

Franchise veren tarafından franchise alandan dönemsel ücret alınması aslına ciro üzerinden franchise verenin franchise alanı kontrol etmesine imkân sağlayacaktır. Başarı da aslında paylaşılmış olacaktır²⁴⁷.

Franchise veren ödenecek dönemsel ücretin belirlenmesi için gerekli çalışmaları yapmalıdır²⁴⁸.

Reklamın tüketiciler üzerindeki etkisi büyüktür. Özellikle ticaret yapan, büyümek isteyen firmalar reklam vererek cirolarının artırırlar. Ciro artmasında tek etken elbette ki reklam değildir. Ancak reklamın etkisi çok önemlidir.

Franchising ilişkisinde, reklam faaliyeti franchise veren ve franchise alan tarafından birlikte yürütülür²⁴⁹.

²⁴² KIRCA, s.147.

²⁴³ ULAŞ, s.93.

²⁴⁴ ULAŞ, s.93.

²⁴⁵ KIRCA, s.147.

²⁴⁶ KIRCA, s.147.

²⁴⁷ ULAŞ, s.93.

²⁴⁸ KIRCA, s.147.

²⁴⁹ KIRCA, s.147.

Reklam giderlerine katılma cironun belli bir yüzdesi olarak kararlaştırılabilir. Bu giderler peşin olarak ödenmelidir²⁵⁰. Reklam giderlerinin brüt satışın belli bir yüzdesi olarak alındığı ifade edilmektedir²⁵¹.

Franchise verenin reklam vermesi ve aynı zamanda promosyon dağıtması franchise alanı destekleme yükümlülüğünün gereğidir²⁵². Franchise alan, franchise verenin yaptığı reklâmdan faydalanmadığını iddia edemez²⁵³.

Franchise veren veya franchise alanın vereceği reklâmlar markanın tanınmışlığını artırır.

Başlangıç ücreti, dönemsel ücret ve reklâm giderlerine katılma ücretinin dışında başka ücretler de kararlaştırılabilir. Örneğin franchise veren veya franchise alanın düzenlediği özel kurs ücreti bunlardan biridir.

Franchise alan idari ve muhasebe işlerinin yapılmasından dolayı ücret tahakkuk etmektedir²⁵⁴. Franchise veren ve franchise alan birbirine yaptıkları yardımlar için ücret alabilirler. Ücret konusu belki de franchise sözleşmesinden doğan ihtilafların en başında yer alır.

B.Sözleşme Konusu Mal ve Hizmetin Sürümün Yapma ve Destekleme Yükümlülüğü

Franchise alanın sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerinden biri de mal ve hizmetin sürümünü artırma ve destekleme yükümlülüğüdür. Franchise alanın amacı, mal ve hizmetin sürümünü sağlamaktır. Mal ve hizmet sürümü arttıkça ciro da artacaktır.

. Franchise alan, kendi ad ve hesabına iş görürken franchise verenin menfaatine de iş görmüş olacaktır. Sürümü artırma yükümlülüğü iş görme sözleşmesi niteliği olduğunu gösterir²⁵⁵.

Franchise alanın sürümü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğünün kapsamını imzalanan sözleşmede görebiliriz. Bu kapsam kimi sözleşmede fazla kimi sözleşmede daha

²⁵⁰ KIRCA s.147.

²⁵¹ ULAŞ s.92.

²⁵² GÜRZUMARs.12.

²⁵³ GÜRZUMAR, s.13.

²⁵⁴ KUMKALE, Rüknettin, Franchising, www.alomaliye.com/subat_06/ruknettin_kumkale_franchising.htm.

²⁵⁵ İŞGÜZAR, s.72.

az olacaktır. Franchise alanın sürümün artırmak için faaliyette bulunması hem franchise verenin hem de ülke ekonomisinin yararına olacaktır.

Franchise alanın sürümü artırma yükümlülüğü vardır. Franchise alan basiretli bir tacir olarak kendisinden beklenebilecek özeni gösterme yükümlülüğü altındadır. Basiretli tacir gibi davranma yükümlülüğü objektif bir özen gerektiren bir yükümlülüktür.

Bağımsız tacir olan franchise alan, basiretli bir tacirin gösterdiği özeni göstermekle mükelleftir. Franchise alan, basiretli bir tacir gibi davranması gerektiğinden sürümü artırmak için her türlü önlemi almakla yükümlüdür. Franchise alan, sürümü artırmak için her türlü önlemi alamadığını, bu konuda bilgi eksikliği olduğunu ileri süremez.

Franchise alanın sürümü artırmak için faaliyette bulunmaması sözleşmeye aykırılık oluşturur. Bu aykırılık sözleşmenin haklı sebeple franchise veren tarafından feshedilmesi sonucunu doğurabilir²⁵⁶.

Sözleşmede kararlaştırılmamış olsa bile franchise alan sürümün desteklemekle yükümlüdür.

C.Franchise Verenin Sözleşme Konusu Gayri Maddi Malları Kullanma Yükümlülüğü

Franchise alan gayri maddi malları kullanma hakkına sahiptir aynı zamanda bu franchise alan için bir borç da oluşturmaktadır. Franchise alanın gayri maddi malları kullanması aynı zamanda sürümü destekleme borcuna da katkı sağlar. Sürümü destekleme borcunu ifa etmesi için gayri maddi malları kullanma yükümlülüğü altındadır.

Franchise alan, franchise verenin markasını, işletme adını, know-how ve patentini kullanması gerekir. Franchise sözleşmesinde franchise alanın gayri maddi malları kullanma yükümlülüğü asli edim yükümlülüklerinden biridir. Sözleşmede kararlaştırılmasa bile işin doğası gereği bu yükümlülük vardır²⁵⁷.

²⁵⁶ GÜRZUMAR, s.12.

²⁵⁷ KIRCA, s.151.

Franchise sözleşmesinde gayri maddi malları kullanma hem hak hem de yükümlülüktür. Franchise veren, franchise alanın gayri maddi malları kullanmasına engel oluşturamaz.

Gayri maddi malları kullanma hakkı ancak sözleşme süresi boyunca mümkün olabilecektir. Sözleşme süresi boyunca basiretli bir tacir olan franchise alan gerekli özeni gösterip, gayri maddi malları hukuka uygun ve özenli bir biçimde kullanmalıdır.

Gayri maddi malların kullanılması, yeknesaklığın ve imaj birliğinin sağlanması açısından da çok önemlidir²⁵⁸. Gayri maddi malların kullanılması sayesinde tüketiciye güven verilmektedir.

Franchise alanın gayri maddi malların bir kısmını veya hiçbirini kullanmama hakkı yoktur, böyle bir ayrıcalığa sözleşmenin doğası gereği sahip değildir.

Franchise alanın, gayri maddi malları kullanmaması sözleşmeye aykırılık teşkil eder. Franchise veren, haklı sebeple sözleşmenin feshini isteyebilir.

D.Franchise Verene Sadakat Yükümlülüğü

Franchise alan franchise verenin menfaatini korumakla yükümlüdür. Sözleşmeden doğan en büyük yükümlülüklerden biri de sadakat yükümlülüğüdür. Sadakat yükümlülüğü sözleşmede kararlaştırılmasa bile söz konusu olacak bir yükümlülüktür.

İş görme sözleşmelerinde güven unsuru çok önemlidir. Franchise sözleşmesini de iş görme sözleşmesi olarak nitelendirdiğimize göre güven unsuru çok önemli hâle gelmiştir.

Menfaati koruma yükümlülüğü vekâlet ve acente sözleşmesinde açıkça düzenlenmiştir²⁵⁹. TTK madde 109/I' de acentenin kendine bırakılan bölge ve ticaret dalı içinde sözleşme uyarınca müvekkilinin işini görmek ve menfaatlerini korumakla yükümlüdür.

TBK madde 506/2 de vekilin üstlendiği iş ve hizmetleri, vekâlet verenin haklı menfaati gözetilerek, sadakat ve özenle yapma yükümlülüğü düzenlenmiştir.

²⁵⁸ KIRCA s.152.

²⁵⁹ KIRCA, s.82.

Franchise sisteminin başarıya ulaşması için sırların saklanması gereklidir. Franchise verenin sırlarını franchise alan üçüncü kişiye aktarırsa, franchise veren itibar kaybeder. Franchise alanın özenli davranmaması kendine zararı olacağı gibi üçüncü kişileri de olumsuz etkiler. Sadakat yükümlülüğünün kapsamına, sır saklama, işleri bizzat franchise alanın kendisinin gerçekleştirmesi gibi yükümlülükler girer.

Franchise alan, sözleşme süresi boyunca franchise verenle rekabet etmeme yükümlülüğü altındadır²⁶⁰. Rekabet etmeme yükümlülüğünün açıkça bir tanımı yoktur. Franchise verenin doğrudan veya dolaylı olarak sözleşme konusu mal ve hizmetin sürümünü yapmamasını rekabet etmemek olarak ifade edebiliriz.

Franchise alanın rekabet etmesi sözleşmeye aykırılık oluşturur. Franchise veren meydana gelen zararı talep edebileceği gibi sözleşmeyi feshedebilir. Bu fesih haklı sebeple fesih olacaktır²⁶¹. Franchise alanın, rekabet etmesi franchise verenin sistemini de olumsuz etkiler.

Dikey sözleşmelerde rekabet etmeme yükümlülüğü 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinde düzenlenmiştir. 2002/2 sayılı tebliğ'in 3.maddesinde ise rekabet etmeme yükümlülüğünden bahsedilmiş, alıcının anlaşma konusu mal ve hizmetlerle rekabet eden mal ve hizmet üretmesini, satın almasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan veya dolaylı yükümlülük olarak ifade edebiliriz. Bu tebliğ maddesi kanımızca en doğru tanımı veren maddedir. Bu tanım esas alınmalıdır.

TBK madde 83 uyarınca borcun bizzat borçlu tarafından ifa edilmesinde alacaklının menfaatinin bulunduğu hallerde, borçlu borcunu bizzat ifa etmekle yükümlüdür. Borcun ifa edilmesinde borçlu kişinin kişisel özellikleri önem taşıyorsa borçlu kişinin borcunu bizzat ifa etmesi gerekir. İş görme sözleşmelerinde borçlunun kişisel özellikleri önem taşıyacaktır. Franchise sözleşmesi de bir iş görme sözleşmesi olduğu için borçlunun kişisel özellikleri bu sözleşme için önem taşır. Borçlu olan franchise alan sözleşmeden doğan borçlarını bizzat yerine getirmekle yükümlüdür.

Franchise sisteminin başarıya ulaşabilmesi için bizzat ifa önemlidir. Sürümün korunması, imaj birliğinin sağlanması için eğitim almış personeli bulunan franchise alan işi bizzat kendi yapmalı, ifa etmelidir. Franchise sözleşmede, franchise alanın sürümü artırma

²⁶⁰ GÜRZUMAR, s.16.

²⁶¹ GÜRZUMAR, s.16.

borcuna vekâlet sözleşmesinde vekilin işi bizzat görme borcuna ilişkin hükümler kıyasen uygulanabilecek hükümlerdir²⁶².

Franchise sözleşmesinden doğan hakları franchise alan üçüncü kişilere kullandıramaz, devredemez. Franchise sözleşmesinden doğan hakları franchise alan bizzat kullanmak zorundadır²⁶³.

Franchise sözleşmesinin niteliği gereği franchise alan sözleşmeden doğan haklarını devredemez. TBK madde 183’de düzenlenen alacağın temlik kurumuna göre alacağın devredilmesi için, devrin kanun, sözleşme ve işin niteliğine uygun olması gerekmektedir²⁶⁴.

Franchise sözleşmesinde, franchise alan haklarını yükümlülüklerinden ayrı olarak da devredemez. Franchise sözleşmesinde hak ve yükümlülükler iç içe geçmiştir. Franchise sözleşmesinde, franchise alan üzerine düşen yükümlülükleri yerine getirmesi için haklarını kullanması gerekmektedir. Bu sözleşmelerde alacağın devri değil, sözleşmenin devri gündeme gelebilir.

Franchise alan sözleşmeden doğan haklarını bizzat kullanması gerektiği için ve borçlarını bizzat ifa etmekle yükümlü olduğu için franchise verenin rızası olmadığı takdirde üçüncü kişiyle alt franchising ilişkisi kuramaz²⁶⁵.

Franchise alan, franchise verenin rızası dışında üçüncü bir kişiyle alt franchising sözleşmesi yaparsa, TBK madde 507’de düzenlenen vekilin işi üçüncü kişiye gördürmesine ilişkin hükümler kıyasen uygulanabilir²⁶⁶.

Franchise alana sözleşme ile alt franchise sözleşmesi yapma yetkisi tanınırsa franchise alan alt franchise alanları seçerken ve onlara talimat verirken özenli davranmalıdır²⁶⁷.

Franchise alanın bilgi ve hesap verme yükümlülüğü de vardır. Franchise alanın bilgi ve hesap verme yükümlülüğü sadakat yükümlülüğünden kaynaklanır. Franchise alan en başta cirosu ile ilgili bilgi vermeli ve bu bilgi doğru olmalıdır. Franchise alan pazardaki değişimler, dalgalanmalar hakkında franchise vereni bilgilendirmelidir.

²⁶² GÜRZUMAR, s.164.

²⁶³ GÜRZUMAR, s.166.

²⁶⁴ EREN, Borçlar Özel, s.1224.

²⁶⁵ GÜRZUMAR, s.166.

²⁶⁶ KIRCA, s.163.

²⁶⁷ GÜRZUMAR, s.166.

Franchise alan, yaptığı satışlar hakkında makul sürede franchise vereni bilgilendirmekle yükümlüdür²⁶⁸

Franchise alan bilgi ve hesap verme yükümlülüğünü yerine getirmezse franchise veren zarara uğrayabilir. Franchise verenin uğradığı bu zararı franchise alan üzerine düşeni yapmadığı için gidermekle yükümlüdür.

Franchise alan yaptığı tüm işlemleri ilişkin bilgi vermekle yükümlüdür. Franchise alanın yaptığı işlemler franchise verenin menfaatini olumsuz etkilemeyecek işlemler olmalıdır. Franchise alan yaptığı işlemleri franchise verene bildirmesi sözleşmenin niteliği gereğidir.

Franchise verenin yükümlülüğü sözleşme görüşmelerine başladığı anda ortaya çıkmaktadır²⁶⁹. Bu yükümlülüğe” culpa in contrahendo” yükümlülüğü diyebiliriz. Franchise veren, bilgi vermemekte kusurlu ise, franchise alanın bu bilgi eksikliğinden doğan zararını gidermekle yükümlüdür.

Franchising sözleşmesinde, franchise alan sözleşme konusu malları veya hizmetleri franchise veren veya onun belirlediği üçüncü kişilerden almakla yükümlüdür²⁷⁰. Franchise sözleşmesinde taraflar anlaşarak bunun aksini kararlaştırabilirler. Bu hüküm emredici bir hüküm değildir.

Franchise verenin belirlediği kalite korunduğu müddetçe, imaj birliği ve yeknesaklık sağlandığı müddetçe mal ve hizmetin kimden alındığının bir önemi olmaz. Önemli olan franchise sisteminin kalitesinin sağlanmasıdır.

Franchise alanın mal alma yükümlülüğü genellikle belli bir ürünün belli bir miktarının alınması zorunluluğu şeklinde gündeme gelir²⁷¹. Bu asgari miktarda alım yükümlülüğü, en az alınacak miktar gibi ifadelerle anlaşmada yer almaktadır.

²⁶⁸ Brandenburgisches Oberlandesgericht, Urteil vom 17.03.2015, Az.: Kart U 3/13 - "SUBWAY", söz konusu karara göre, franchise alan sözleşmede de yer aldığı üzere yaptığı mal ve hizmet satışlarını iki gün içinde franchise verene bildirmekle yükümlüdür. Yüksek Bölge Mahkemesi iki günlük bu süreyi makul bulmuştur.

[:https://www.franchiseurteile.de/index.php?id=66&tx_tnews%5Btt_news%5D=109&cHash=6d08722c80e837560a2034102f70bcae#](https://www.franchiseurteile.de/index.php?id=66&tx_tnews%5Btt_news%5D=109&cHash=6d08722c80e837560a2034102f70bcae#), Erişim Tarihi, 25.09.2019.

²⁶⁹ YENİOCAK, s.45.

²⁷⁰ KIRCA s.166.

²⁷¹ KIRCA s.167.

Franchise alanın, sözleşme konusu malları ve hizmetleri sadece franchise verenden alabileceğinin kararlaştırılması halinde doğrudan, üçüncü kişilerden de alım yapabileceği kararlaştırıldığı hallerde dolaylı satın alma gündeme gelir.

II. FRANCHİSE SÖZLEŞMELERİNDE FRANCHİSE VERENİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Franchise sözleşmelerinde, franchise veren ya da franchisörün yükümlülükleri oldukça fazladır. Bu yükümlülükler gün geçtikçe artmakta ve değişmektedir. Franchise verenin yükümlülükleri yerine getirmesi aslında franchise alandan ziyade kendi yararınadır. Franchise alanının cirosu ne kadar yüksekse franchise veren o kadar kârlı çıkacaktır. Franchise verenin yükümlülüklerini doktrin ve uygulama şekillendirmiştir.

A. Franchise Sözleşmesindeki Gayri Maddi Malları Kullandırma Yükümlülüğü

Franchise veren, franchise sistemini oluşturan gayri maddi malları franchise alana kullandırmakla mükelleftir. Franchise verenin, gayri maddi malları franchise alanın kullanımına terk etmesi için üzerine düşen yükümlülükleri yapması kendi işletmesi açısından da önem arz eder. Franchise verenin gayri maddi malları sınırlı sayıda belirlenmemiştir. Gayri maddi mallara örnek olarak marka, patent, know how, ticaret ünvanı ve işletme adı gösterilebilir..

Franchise veren, gayri maddi malları kullanımı devretmek yükümlülüğündedir. Franchise sözleşmesi sona erene kadar bu yükümlülük devam edecektir. Franchise veren, sistemine daha sonra entegre ettiği gayri maddi malların kullanımını da devretmekle yükümlüdür²⁷². Franchise verenin daha sonra sisteme entegre ettiği gayri maddi malları kullandırmasının imaj birliğini de sağladığı açıktır²⁷³. Franchise alan ve franchise veren açısından imaj birliğinin sağlanmış olması oldukça önemlidir. Tüketicilerin birçoğu imaj birliği sağlanmasından hoşnut olur.

Franchise sözleşmesinde, franchise verenin sahip olduğu gayri maddi malları kullandırma hakkını franchise alana devretmiş olması sebebiyle, franchise sözleşmesi bir

²⁷² GÜRZUMAR, s.114; KIRCA, s.114.

²⁷³ KIRCA, s.114.

bakıma lisans sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir²⁷⁴. Lisans sözleşmesinde de, lisans veren gayri maddi malların kullanım hakkını lisans alana devretmektedir.

Franchise alan, franchise verene ait ticaret ünvanını aynı şekilde kullanması Türk Ticaret Kanunu'na aykırıdır. Türk Ticaret Kanunu 43 ve 47 maddeleri uyarınca franchise alanın, kullandığı ticaret ünvanı için ayırıcı ek alması ve bunu tescil etmesi gereklidir²⁷⁵.

Franchise alanın, ticaret ünvanını ek olarak kullanması için franchise veren ile aynı türde bir şirket olması gerekir. Franchise veren ve franchise alan farklı türde şirketlerse böyle bir durumda franchise alan, franchise verenin ticaret ünvanını ek olarak kullanamaz.

Franchise alanın, franchise verenden farklı bir ticaret ünvanı kullanması franchise sözleşmesi için önem arz eden imaj birliğini sarsabilir. Franchise alan, franchise verenden farkı bir ticaret ünvanı kullanması durumunda, kullandığı afişlerde, belgelerde franchise verenin işletme adı ile birlikte kendi ticaret ünvanını kullanmalıdır²⁷⁶.

Uygulamada franchise alan, franchise verenin ticaret ünvanından ziyade işletme adını ve markasını kullanmaktadır. Bu durum, franchise veren ve franchise alan açısından imaj birliğini sağlamaktadır.

Franchise veren, franchise alana gizli olmayan veya olmaması gereken bilgi ve deneyimlerini aktarmalıdır. Franchise verenin bilgi ve deneyimleri franchise alan için önem arz eder.

Franchise veren, kendi açısından gizli olarak nitelendirdiği durumlarda know-how aktarımında bulunmakla yükümlü değildir. Franchise veren, gizli olmayan know-how aktarımında bulunmalıdır. Gizli know-how aktarım sözleşmesine lisans, gizli olmayan know-how aktarım sözleşmesine ise vekâlet hükümleri uygulanmalıdır²⁷⁷. Know-how, işletme ile ilgili teknik bir bilgidir²⁷⁸. Know-how işletme ile ilgili, ürünlerin hazırlanması, hammadde seçimi ve pazarlama ilkeleri gibi konularla alakalıdır. Franchise sözleşme taslakları ve iç organizasyona ait bilgiler know-how kapsamındadır²⁷⁹. Uygulamada know-how bilgileri, franchise veren tarafından kaleme alınmış el kitapçığında yer alır ve

²⁷⁴ KIRCA, s.73.

²⁷⁵ GÜRZUMAR, s.110.

²⁷⁶ GÜRZUMAR, s.218.

²⁷⁷ KIRCA, s.177.

²⁷⁸ KIRCA, s.177.

²⁷⁹ GÜRZUMAR, s.102.

franchise alana sunulur. Franchise veren, sahip bulunduğu know- how bilgisini yazılı aktarabileceği gibi sözlü bir şekilde de aktarabilir. Sözlü yapılan know- how aktarımı, franchise alanın eğitimi, franchise veren tarafından eğitilmesi esnasında yapılabilir. Franchise alan, know-how bilgisine sahip olmak için çeşitli eğitimlere tâbi tutulabilir.

Know-how kullanımını sadece franchise alana özel olarak tanınmış bir hak olması durumunda, franchise alan edindiği bilgilere üçüncü kişilerle paylaşamaz.

Gizli know- how aktarım sözleşmelerinde, franchise alanın elde ettiği know- how hiçbir şekilde üçüncü kişilerle paylaşamaz. Franchise alanın, üçüncü kişilerle know- how paylaşımı sadakat yükümlülüğüne aykırılık oluşturup, franchise sözleşmesinin haklı sebeple fesh edilmesine sebebiyet verecektir.

Gizli know- how aktarım sözleşmesi olmadığı veya know- how aktarımının sadece franchise alana yönelik olmadığı durumlarda, franchise alan know- how bilgisini üçüncü kişilerle paylaşabilme hakkına sahip olacaktır. Know- how bilgisi, kamuya açık bir hâle de getirilmemelidir. Franchise alanın sır saklama yükümlülüğü dolayısı ile know- how bilgisi herkesle paylaşamaz.

Franchise alanın, sözleşmenin yapılmasından sonra, franchise verenin sahip olduğu gayri maddi malları da sözleşme açısından kullanması gerekliyse, franchise verenin gayri maddi malların kullanımını devretmelidir.

B.Franchise Verenin Franchise Alanı Destekleme Ve Koruma Yükümlülüğü

Franchise sözleşmesinde, franchise verenin en önemli yükümlülüklerinden birini de franchise alanı destekleme ve koruma borcu oluşturur. Franchise veren, franchise sözleşmesinin hem kurulması esnasında hem de sözleşme süresi boyunca franchise alanı korumak ve desteklemek zorundadır²⁸⁰. Bu yükümlülük veya borç aslında franchise verenin asli edim yükümü oluşturur²⁸¹. Franchise veren, franchise alanı sürekli desteklemekle yükümlüdür.

Franchise verenin, franchise alanı desteklemesi ve koruması franchise sisteminin başarılı bir şekilde sürmesi için gereklidir. Franchise veren, franchise alanın desteklenmesi

²⁸⁰ KIRCA, s.154.

²⁸¹ GÜRZUMAR, s.112.

ve korunması için çeşitli iş görme edimlerinde bulunur²⁸². Somut olay nazara alınarak, franchise verenin destekleme ve koruma borcunu ifa etmek için gerçekleştirdiği iş görme edimine vekâlet sözleşmesi kıyasen uygulanmalıdır²⁸³.

Franchise verenin, franchise alanı desteklemek için yapması gerekenlerden biri de kendisine ait tecrübe ve deneyimleri franchise alana aktarmak ve kullanımına sunmaktır. Franchise veren, franchise alanın kullanıma sunduğu gayri maddi mallarla aslında bir bakıma onu korumuş ve desteklemiş olmaktadır.

Franchise verenin, franchise alanı desteklemek için üstlendiği yükümler ayrıntılı biçimde franchise sözleşmesinde yer almalıdır. Bazı yükümler de kanundan ve MK 2. bağlamında dürüstlük kuralından kaynaklanır.

Franchise verenin, franchise alanı desteklemek ve korumak için üstlendiği edimler sınırlı sayı ilkesine tâbi değildir. Her somut franchise sözleşmesinde karşımıza farklı farklı edimler çıkabilir ve aslında çıkmalıdır. Franchise sözleşmesinde yer alan bu edimler sözleşme süresi boyunca değişime de uğrayabilir.

Öncelikle franchise veren, sözleşmenin kurulması esnasında franchise alana gerekli olan yardımı yapmalıdır. Bu yükümlülük sözleşmede yer alması bile var olan bir yükümlülüktür. Franchise veren, sözleşmenin kurulması esnasında franchise alana personel yetiştirme, franchise alanın işletmesinin yer alacağı yeri belirleme gibi hususlarda yardımcı olabilir.

Franchise alan kişiler, genelde işletmenin nerede açılacağı, işletmede hangi malzemenin ve hammaddenin hangi nitelikte kullanılacağı konusunda bilgi sahibi olmadıkları için franchise verene bu hususlarda görev düşmektedir.

Sözleşmenin imzalanmasından sonra da franchise veren, franchise alanı destekleme ve korumakla mükelleftir. Bu mükellefiyet, sözleşmede yer almasa da var olan bir mükellefiyettir. Sözleşmenin imzalanmasından sonra, franchise veren belli periyotlarla franchise alanı eğitime tâbi tutar²⁸⁴. Söz konusu eğitimlerin süresi konusunda bir standart yoktur. Eğitimler çok kısa sürebileceği gibi uzun da sürebilir.

²⁸² KIRCA, s.154.

²⁸³ KIRCA, s.155.

²⁸⁴ KIRCA, s.157.

Franchise veren, franchise alana vereceği eğitimlerde pazarlama, müşteri çevresi, nasıl reklam yapılacağı gibi konuları işler²⁸⁵. Franchise sisteminin başarıya ulaşması için franchise veren franchise alana ait işletmenin iç ve dış donanımını belirleyen ilkeler saptar. Franchise veren tarafından saptanan bu ilkeler sistemin yeknesaklığı ve imaj birliği açısından önem arz eder.

Franchise veren, franchise alan için gerekirse iç ve dış donatımı sağlayacak malzemeleri satın almalıdır. Bu söz konusu malzemeleri franchise veren gerekirse franchise alan adına kiralamalı veya kiralanması hususunda yol göstermeli, yardım etmelidir.

Franchise veren, dilerse işletme ile ilgili tüm donanımları kendisi hazır eder, franchise alana iç ve dış donanımları hazır halde sunar²⁸⁶. Franchise veren, işletme ile ilgili donanımları kendisi hazırlarsa eğer, franchise alanın menfaatini de düşünmelidir.

Franchise veren, franchise alanın bir nevi danışmanıdır. Franchise alan, franchise sistemi ile ilgili bir sıkıntı yaşadığında ilk olarak franchise verene ulaşmalıdır.

Franchise veren, franchise alanı korumak için kira, satım, ödünç gibi sözleşmeler akdetmelidir. Franchise verenin akdedeceği bu sözleşmelerin amacı franchise alanı desteklemek ve korumaktır. Bu sözleşmeleri franchise verenin, franchise alan adına akdetme sorumluluğu olup olmadığı somut olaya göre değişir. Bazı franchise sözleşmelerinde, sözleşmeyi akdetme sorumluluğu varken bazılarında franchise verenin böyle bir sorumluluğu söz konusu değildir.

Franchise veren açısından, franchise alanın işletmesinde çalışan personelde önem arz eder. Franchise veren, franchise sisteminin başarıya ulaşması adına franchise alan işletmenin çalışanlarını eğitime tâbi tutar. Bu bağlamda, franchise veren, franchise alanın çalışanlarına psikolojik destek vermeli, onların mobbinge uğramamalarını sağlamalı ve gerekirse psikolojik yardım almalarını sağlamalıdır.

Franchise veren, franchise alan ve franchise alanın çalışanlarını eğitmek için gerekli olacak ücreti kendisi sağlamalıdır. Franchise veren, franchise alan ve franchise alanın

²⁸⁵ KIRCA, s.157.

²⁸⁶ KIRCA, s.157-158.

çalışanlarını sadece sözleşmenin kurulması aşamasında değil, ilerleyen safhalarda yani sözleşme süresi boyunca eğitmelidir²⁸⁷.

Franchise veren, önem arz eden konularda sürekli franchise alanı bilgilendirme yükümlülüğü altındadır. Bu yükümlülük kapsamında franchise veren ve franchise alan sürekli işbirliği içinde olmalıdır. Franchise verenin, franchise alanı sürekli bilgilendirme yükümlülüğü kapsamında franchise alanı hangi sıklıkta bilgilendireceğini somut olaya göre belirleriz. Franchise verenin bilgilendirme yükümlülüğünün kapsamını MK 2 dürüstlük kuralı çizecektir.

Franchise veren, franchise alanın başarısı için gerekli bütün bilgileri franchise alana vermelidir. Bu kapsamda, franchise veren sır niteliğinde olmayan ve franchise alanın işletmesinin cirosunu artırmayı sağlayacak bilgileri vermekten kaçınmamalıdır.

Franchise veren, franchise alana serbest meslek sahibi olmanın genel riskleri hakkında bilgi vermekle yükümlü değildir. Franchise veren, franchise alan adına kapsamlı hesaplamalar yapmakla sorumlu da değildir²⁸⁸

Franchise veren, işletme politikası ve reklam politikası gibi politikalarında yaptığı değişiklikleri zaman geçirmeden franchise alanla paylaşmalıdır. Franchise verenin, bu politikalarındaki değişikliği franchise alana nasıl bildireceği konusunda herhangi bir düzenleme olmamakla birlikte, kanımızca yazılı olarak söz konusu değişikliklerin bildirilmesi gerekmektedir.

Franchise verenin, franchise alanı yaptığı politika değişiklikleri hakkında bilgilendirmesi sistem açısından oldukça önem arz eder. Franchise sisteminin başarısı tarafların birbirleriyle iletişim halinde olmalarından geçer.

Franchise veren, politikalarında yaptığı değişiklikleri franchise alana bildirmemesi sözleşmenin önemli sebeple fesh edilmesi sonucunu doğurur²⁸⁹.

²⁸⁷ KIRCA, s.158.

²⁸⁸ OLG Düsseldorf, Urteil vom 25.10.2013, Az.: I - 22 U 62/13 Pflicht des Franchisegebers zu zutreffenden Angaben über erzielbare Umsätze im vorvertraglichen Stadium auf Grundlage einer zutreffenden Tatsachenbasis, Franchise veren, franchise alanı sistemin kârlılığı hakkında bilgilendirme yükümlüdür. https://www.franchiseurteile.de/index.php?id=66&tx_ttnews%5Btt_news%5D=108&cHash=bbde1952beceafe794260698ebdf9f. Erişim Tarihi: 27.09.2019.

²⁸⁹ KIRCA, s.159.

Franchise veren, franchise alanı koruma ve aynı zamanda desteklemek için ülke genelinde reklam çalışmasında bulunma yükümlülüğü altındadır. Franchise veren, sadece kendi ülkesinde yaptığı reklamlar bazı durumlarda yeterli de olmayabilir. Franchise verenin, kendi ülkesi dışında yabancı ülkelerde de reklam yapması gerekebilir. Franchise verenin, yabancı ülkelerde reklam yapması artık çağımızın da gereğidir. Reklam yapmak, aynı zamanda imaj birliğini de korur.

Franchise verenin yapmakla yükümlü olduğu reklamlar tanınırlık derecesini de artırır. Bu yapılan reklamlar sayesinde, franchise sistemi daha başarılı olur. Franchise veren açısından zorunlu olan reklam ülke çapında veya uluslararası boyutta yapılan reklamdır. Yöresel veya bölgesel reklam yapma yükümlülüğü kural olarak franchise alana ait olur²⁹⁰.

Franchise veren ya da franchise alan reklam faaliyetlerini gerçekleştirirken yazılı ya da görsel basını veya internet medyasını kullanır. Reklam yapmak için, katalog, afiş gibi malzemeler de kullanılabilir. Katalog ve afiş gibi malzemeleri franchise veren, franchise alana göndermekle yükümlüdür.

C.Franchise Veren Teslim Yükümlülüğü

Franchise veren, mal franchisinginde sürümü yapılacak olan malları franchise alana teslim etmekle yükümlüdür²⁹¹. Hizmet franchisinginde ise, gereken malzemeleri franchise alana ulaştırma ve teslim etme yükümlülüğü altındadır. Franchise veren teslim borcunu ifa etmezse, franchise alan mal ve hizmet sürümünde bulunamaz. Franchise veren, her zaman malları teslim etme ve hizmet franchisinginde ise hizmet için gerekli malzemeleri franchise alana sunmakla yükümlü değildir. Taraflar aralarında anlaşarak malların ve hizmet için gereken malzemelerin başkasından alınmasını kararlaştırabilirler. Taraflar arasında böyle bir anlaşmanın olması durumunda franchise verenin teslim borcundan söz edemeyiz. Franchise açısından önemli olan nokta zaten malların ve hizmetlerin belli standartların üstünde olmasıdır. Franchise açısından önemli olan nokta malların veya hizmet için gerekli materyallerin satışı değildir.

Franchise alan, sistemin imajına ve kalitesini zarar vermemek koşulu ile mal ve hizmet için gerekli materyali, franchise verenin de uygun göreceği bir üçüncü kişiden alabilir. Franchise veren, franchise alana mal gönderme borcu altına girmişse, aralarındaki güven

²⁹⁰ KIRCA, s.160.

²⁹¹ KIRCA, s.161.

ilişkisi de dikkate alınarak yeterli miktarda malı franchise alana göndermelidir. Franchise alan, malları franchise verenden alması durumunda bir üçüncü kişinin malını işletmesinde satamaz.

Franchise verenin teslim borcunun olduğu durumlarda, kendine ait stokta yeterli miktarda malı ve hizmet için gerekli materyali bulunmuyorsa bu durumda kendi kusuru olmadığı müddetçe stokta ne varsa onu teslim etmekle söz konusu borcunu ifa etmiş sayılacaktır²⁹². Franchise verenin, stoğunda olan mal yeterli olmakla birlikte, franchise alan sayısı fazlaysa stoktaki malın eşit olarak franchise alanlara paylaşılması gerekmektedir.

D.Franchise Vereninin Belli Bir Bölgede Başka Bir Kimseyle Franchise Sözleşmesi Yapmama Yükümlülüğü

Her franchise sözleşmesinde olmasa da franchise veren, franchise alana belli bir bölgede tekel hakkı tanımış olabilir. Böyle bir durumda franchise veren, üçüncü kişilerle franchise sözleşmesi kurmama yükümlülüğü altına girmiş olmaktadır²⁹³. Franchise veren, franchise alana belli bir bölgede tekel hakkı tanımışsa, o bölgede franchise sözleşmesinin konusunu oluşturan mal ve hizmetleri üçüncü kimselere de satmamak yükümlülüğü altındadır.

Franchise sözleşmesinde tekel hakkının bulunması esaslı unsur değildir²⁹⁴. Franchise sözleşmelerinde tekel hakkı tanınması durumunda, franchise veren belli bir bölgede başka bir kimseyle franchise sözleşmesi yapmama borcu altına girer.

Franchise verenin, franchise alana tekel hakkı tanıma borcu ancak sözleşmede açıkça düzenlenmiş olması durumunda söz konusu olacaktır. Bazı durumlarda da sözleşmede tekel hakkı açıkça tanınmamış olsa da MK 2 uyarınca tekel hakkı söz konusu olabilir²⁹⁵.

²⁹² KIRCA, s.162.

²⁹³ KIRCA, s.163.

²⁹⁴ Aksi görüş için, GÜRZUMAR, s.15.

²⁹⁵ GÜRZUMAR, s.118.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ, FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİ SONA ERDİREN SEBEPLER VE SONA ERMENİN HUKUKİ SONUÇLARI

1. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

I. TARAFLARIN ANLAŞMASI YOLUYLA FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

Henüz borç ilişkisi sona ermemişken, tarafların aralarında anlaşarak borç ilişkisine son vermesi Borçlar Hukukumuzda yer alan sözleşme serbestisi uyarınca mümkündür. Tarafların anlaşarak, borç ilişkisine son vermesine ikale anlaşması adı verilmektedir²⁹⁶. İkale ve ibra birbirlerine yakın kavramlar olmalarına rağmen aynı kavramlar değildir. İkale, borç ilişkisini ortadan kaldırırken, ibra ise borcu sona erdirir²⁹⁷.

İkale sözleşmesi, sözleşmeden doğacak olan alacak hakkını ortadan kaldırmaktadır. İkale ile sözleşmeden doğan alacak hakkı ortadan kalktığı için bu sözleşmeyi tasarruf işlemi olarak nitelendirebiliriz²⁹⁸. Tasarruf işlemi olması sebebiyle, tasarrufta bulunan tarafın tasarruf yetkisine sahip olması gerekmektedir.

İkale sözleşmesi ile sözleşme sona ermektedir. Borç ilişkisi de ikale ile ortadan kalkmaktadır. Borç ilişkisi ortadan kalktığı için ikale anlaşması ile daha önce tarafların birbirlerine verdikleri şeylerin iadesi gerekmektedir. Taraflar, ikale anlaşmasının geçmişe değil de ileriye etkili olduğunu da kararlaştırabilirler.

Franchise sözleşmesinin de Borçlar Hukuku ilkelerinden biri olan sözleşme serbestisi hükümleri uyarınca ikale sözleşmesi ile sona ermesi mümkün olur. Franchise sözleşmesinin taraflarının yaptığı ikale anlaşması kural olarak ileri etkili olur. Franchise sözleşmesi gibi sürekli edimleri muhtevasında bulunduran sözleşmelerin geçmişe etkili olması yapısı gereği söz konusu olamaz.

²⁹⁶ TURANBOY, Nuri, İbra Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara 1998, s.35.

²⁹⁷ TURANBOY, s.35.

²⁹⁸ TURANBOY, s.36.

Franchise sözleşmesini, taraflar açık veya örtülü olarak anlaşarak sona erdirebilir. Franchise alan ve franchise veren artık birlikte çalışmayacaklarının örtülü olarak anlaşılması durumunda da ikale sözleşmesinin söz konusu olur.

Franchise sözleşmesinde, taraflar henüz ifaya başlamamışlarsa ikale anlaşmasıyla sözleşme ortadan kalkar. Taraflar ifaya başlamadıkları için iade edecekleri bir şey de söz konusu olmaz.

Franchise sözleşmesi anlaşma ile sona ermişse büyük ihtimalle ihtilaf çıkmaz. Franchise sözleşmesi ile ilgili ihtilaf çıkmadığı için mahkemelere de böyle bir durumda iş düşmez.

II. SÖZLEŞMENİN BELİRLENEN SÜRENİN DOLMASI İLE SONA ERMESİ

Franchise sözleşmeleri genellikle belirli süreli sözleşmeler olarak karşımıza çıkar²⁹⁹. Belirli süreli sözleşme olmalarından dolayı süre bitince sözleşmeler kendiliğinden ortadan kalkmaktadır³⁰⁰. Sözleşmenin sonlanabilmesi için taraflardan biri sözleşmenin uzamayacağına ilişkin bildirimde bulunmalıdır³⁰¹. Taraflardan hiçbiri sözleşmenin uzamayacağı yönünde beyanda bulunmazsa sözleşme kendiliğinden belirsiz süreli sözleşmeye dönüşür³⁰².

Sürekli borç doğuran belirli süreli sözleşmelerde tarafların susması durumunda sözleşmenin devam edeceği yönünde bir karine ortaya çıkmaktadır³⁰³. Franchise sözleşmesi de sürekli borç doğuran bir sözleşme olması sebebiyle taraflardan birinin sözleşmenin uzaması yönünde beyanda bulunmaması halinde sözleşme belirli süreli sözleşme olmaktan çıkacaktır ve belirsiz süreli sözleşmeye dönüşecektir. Sözleşme belirsiz süreli sözleşmeye dönüşmesine rağmen eski şartlarını muhafaza eder³⁰⁴.

Franchise sözleşmesine belli şartların gerçekleşmesi durumunda sözleşmenin uzayacağı şeklinde kayıtlar konulabilir.

²⁹⁹ YÜKSEL, s.91.

³⁰⁰ GÜRZUMAR, s.169.

³⁰¹ YÜKSEL, s.91.

³⁰² GÜRZUMAR, s.169; Kırca, s.171.

³⁰³ KIRCA, s.171.

³⁰⁴ YÜKSEL, s.91.

Sözleşmeye böyle kayıtlar konulması halinde sözleşme kendiliğinden uzamayacak yani belirsiz süreli sözleşme haline gelmeyecektir. Uygulamada da genelde sözleşmenin uzaması için belli şartların arandığı görülmektedir³⁰⁵.

III. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN OLAĞAN FESHİ

Franchise sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşme olması sebebiyle tarafların sözleşmenin bitmesine yönelik beyanlarına kadar sözleşme sona ermeyecektir³⁰⁶. Franchise sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşme olması sebebiyle tarafların beyanları ile ileriye dönük olarak sona erer.

Taraflardan birinin sebebe dayanmadan sözleşmeyi tek taraflı olarak, ileriye dönük feshetmesine olağan fesih denilmektedir³⁰⁷. Olağan fesih için sözleşmenin belirsiz süreli sözleşme olması gerekir³⁰⁸. Belirli süreli sözleşmelerde olağan fesih yolu kullanılamayacaktır. Taraflar aralarında anlaştıkları takdirde belirli süreli sözleşmede olağan fesih yolu açılabilir.

Franchise sözleşmesinde, sözleşmenin bitme anı belirlenmemiş veya daha sonra belirsiz süreli sözleşmeye dönüşmüşse olağan fesih yolu açıktır. Olağan fesih yolu ile sözleşmeyi sona erdirebilme yetkisi hem franchise veren hem de franchise alana tanınmıştır.

Franchise sözleşmesinin tarafları sözleşmenin sona ermesi süresini aralarında kararlaştırmadıkları müddetçe sözleşme belirsiz süreli sözleşme olarak kabul edilecek ve olağan fesih yolu ile sözleşme sona erdirilebilir.

Franchise sözleşmelerinde olağan fesih için, fesih iradesinin karşı tarafa ulaşması yeterli görülmemektedir. Belli bir fesih süresinin geçmesi aranmaktadır³⁰⁹. Geçmesi gereken süreye fesih bildirim süresi adı verilmektedir.

Franchise sözleşmelerinde, olağan fesih için belli sürelere uyulmamasının hakkaniyete ve adalete uygun sonuçlar doğurmayacağı ifade edilmektedir³¹⁰.

³⁰⁵ YÜKSEL, s.91.

³⁰⁶ KIRCA, s.173.

³⁰⁷ KIRCA, s.173.

³⁰⁸ GÜRZUMAR, s.169.

³⁰⁹ YÜKSEL, s.93.

Franchise sözleşmesinde olağan fesihe gitmek için fesih süresi gerekmektedir. Franchise sözleşmesi için fesih süresi gerekmektedir ancak sözleşmede fesih süresi düzenlenmemişse bu durumda nasıl davranılacağı, fesih süresinin nasıl belirleneceğinin irdelenmesi gerekmektedir.

Kanımızca bu durumda, sözleşmede fesih süresi belirlenmemişse MK 2 uyarınca makul bir süre esas alınmalıdır. Kimi franchise sözleşmeleri için 2 günlük süre makulken, kimi franchise sözleşmeleri için 2 ay makuldür.

Franchise veren ve franchise alanın işletmelerinde oluşacak değişiklikler için hazırlanabilmeleri için gerekli süre makul sürenin hesabında göz önünde bulundurulmalıdır³¹¹. Geçiş sürecinin uzamaması için franchise veren ve franchise alan arasında denge kurulmalıdır³¹².

Sözleşmede hüküm olmaması halinde İsviçre Hukukunda, adi ortaklığa ilişkin konulmuş olan 6 aylık sürenin kıyasen uygulanabileceği ifade edilmiştir³¹³. Adi ortaklıkta, fesih döneminin 6 aylık olarak belirlenmesine ilişkin kuralın franchise sözleşmesinde de uygulanmasının adaletli olabileceği düşüncesindeyiz.

Franchise sözleşmesine, vekâlet sözleşmesinin bu noktada kıyasen uygulanması tatmin edici sonuçlar doğurmayacaktır. Hukukumuzda göre, vekâlet sözleşmesi, her zaman sona erdirilebilmektedir. Vekâlet sözleşmesinde, fesih ihbar süresi düzenlenmemiştir. Vekâlet sözleşmesinde, fesih ihbar süresinin düzenlenmemesi sebebiyle, bu durumun kıyasen franchise sözleşmesine uygulanması adil olmayan sonuçlar doğurur.

Franchise alan, yaptığı yatırımları geri alabilmek adına hazırlık süresine ihtiyaç duymaktadır³¹⁴. Franchise alana, yaptığı yatırımları geri alabilmesi için belli bir süre hakkı tanınmamak uygun olmaz.

³¹⁰ YÜKSEL, s.93.

³¹¹ YÜKSEL, s.93.

³¹² YÜKSEL, s.93. Franchise alan ve franchise veren açısından dengenin kurulması her somut olaya göre değişmektedir. Söz konusu dengenin kurulamaması hem adalete aykırı sonuçlar doğuracak hem de anlaşmazlıklara sebep olacaktır.

³¹³ GÜRZUMAR, s.171; SEVİ, Ali Murat, Franchise İlişkisine Hâkim Olan Etik Kurallar, BATIDER,2000,sayı 3, s.183.

³¹⁴ GÜRZUMAR, s.171.

Olağan fesih hakkını kullanan taraf, bu hakkını kötüye kullanmamalıdır. Franchise ilişkisi, güven gerektiren bir ilişkidir. Franchise verene güvenerek harcamalarda bulunan franchise alanını güveni boşa çıkarmamalıdır.

Olağan fesih hakkının kötüye kullanılmaması yasağı hem franchise veren hem de franchise alan için geçerli bir yasaktır.

Franchise alana yeterli bir fesih süresi tanımadan sözleşmeyi fesih etmek hakkın kötüye kullanılmasını oluşturur. Franchise alanın yaptığı yatırımların bedelini karşılayamadan sözleşmenin feshi dürüstlük kuralının da ihlali niteliğindedir³¹⁵.

IV. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN OLAĞANÜSTÜ FESHİ

Olağanüstü fesihte, sözleşmenin belirli ya da belirsiz süreli olup olmadığına bakmaksızın, fesih iradesinin karşı tarafa ulaşmasıyla birlikte sözleşme ileri dönük olarak ortadan kalkar³¹⁶.

Olağanüstü fesih için haklı bir sebebin varlığı gereklidir³¹⁷. Haklı sebep olmaksızın olağanüstü fesih yapılamaz. Olağanüstü fesihte, sözleşmenin belirli ya da belirsiz süreli sözleşme olması önem arz etmez. Olağanüstü fesihte, herhangi bir fesih dönemi ve fesih süresi de aranmayacaktır.

Taraflarca öngörülemeyen olaylar haklı sebep oluşturacaktır. Örneğin, milletlerarası unsurlu franchise sözleşmesinde, franchise verenin ürettiği malları franchise alana sürümünü yapması için gönderme yükümlülüğü olduğunu varsayalım. Franchise veren, franchise alanın ülkesine ihracat yasağı sebebiyle ürettiği malları gönderemezse bu durumda sözleşmenin feshi için haklı sebep oluşur.

Sözleşmenin devamının MK 2 uyarınca mümkün olmaması durumunda sözleşmenin feshi için haklı sebep oluşmuş demektir.

Franchise sözleşmesi sürekli edimler içeren bir sözleşme olması sebebiyle, bu sözleşmenin olağanüstü feshi de ileri etkili olacaktır.

³¹⁵ KIRCA, s.179.

³¹⁶ KIRCA, s.181.

³¹⁷ KIRCA, s.181.

Sözleşmenin feshine sebebiyet verecek olan haklı sebepler her somut olayda tek tek ele alınması gerekecektir. Kimi franchise sözleşmesinin sona ermesi için haklı sebep oluşturan olay, bazen de haklı sebep oluşturmayabilir.

Franchise sözleşmesinin haklı sebeple feshi halinde karşı tarafın kusuru aranmamaktadır³¹⁸. Franchise sözleşmesi imzalanırken, bazı durumların haklı sebep kabul edilebileceği baştan belirlenebilir. Bunların gerçek anlamda haklı sebep oluşturup oluşturmadığı somut olay bazında değerlendirilmelidir.

Franchise sözleşmesinde, franchise verenin belli ciroya ulaşamaması, franchise alanın yeterli miktarda mal ve hizmet sürümü yapamaması gibi sebepler franchise sözleşmesinde, sözleşmenin sona ermesi için haklı sebep olarak kabul edilmiş olabilir.

Franchise alanın, bilgi verme yükümlülüğüne aykırı davranması kanımızca haklı sebep oluşturur. Sözleşme süresi boyunca rekabet yasağının ihlali de haklı sebep oluşturur.

Sözleşmenin devamı objektif olarak mümkün değilse, sözleşmenin karşı tarafının kusuru olmasa da sözleşme sona erdirilebilir. Olağanüstü fesihte dolayısıyla kusur şart olarak aranmamaktadır.

Haklı sebebe örnek olarak, franchise alanın verimsizliği, franchise sözleşmesine konu olan mal ve hizmete olan talebin azalması, franchise verenin verimsizliği örnek gösterilebilir.

Olağanüstü fesih için de bazen taraflar, fesih öneli belirleyebilmektedirler. Tarafların aralarında anlaşarak belirledikleri fesih öneli, sözleşmenin olağan fesih yoluyla sona erdiği anlamına gelmemektedir.

Olağanüstü feshe giden taraf, fesih sebebini ve olağanüstü feshe gittiği karşı tarafa açıkça bildirmelidir³¹⁹.

İşlem temelini çökmesi durumunda, franchise sözleşmesinin devam etmesini beklemek mümkün olmayacaktır. Sözleşmenin kurulmasındaki şartlar, işlem şartları olarak tanımlanır³²⁰.

³¹⁸ GÜRZUMAR, s.172.

³¹⁹ KIRCA, s.182.

³²⁰ YÜKSEL, s.199.

Bu sözleşmenin kurulmasında var olan işlem şartlarının sonradan kalkması veya değişmesi sözleşmenin tarafları açısından sözleşmenin devam etmesini çekilmez kılacak ise, sözleşme olağanüstü fesih yoluyla sona erdirilebilir. Böyle bir durumda sözleşme değişen şartlara uyarlanmışsa fesih yoluna gitmeye gerek kalmayacaktır. İşlem temelinin çökmesinde feshi en son çare olarak düşünmeliyiz.

TBK madde 138 uyarınca, “ Sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülmeyen ve öngörülmesi de beklenmeyen olağanüstü bir durum, borçludan kaynaklanmayan bir sebeple ortaya çıkar ve sözleşmenin yapıldığı sırada mevcut olguları, kendisinden ifanın istenmesini dürüstlük kurallarına aykırı düşecek derecede borçlu aleyhine değiştirir ve borçlu da borcunu henüz ifa etmemiş veya ifanın aşırı ölçüde güçleşmesinden doğan haklarını saklı tutarak ifa etmiş olursa borçlu, hâkimden sözleşmenin yeni koşullara uyarlanmasını isteme, bu mümkün olmadığı takdirde sözleşmeden dönme hakkına sahiptir. Sürekli edimli sözleşmelerde borçlu, kural olarak dönme hakkının yerine fesih hakkını kullanır. / Bu madde hükmü yabancı para borçlarında da uygulanır.”

TBK madde 138 uyarınca, sözleşmenin yapılması sırasında öngörülmeyen veya öngörülmesi beklenmeyen olağanüstü bir durumun oluşması halinde, borçlu hâkimden sözleşmeyi uyarlamasını talep edebilir³²¹. Franchise sözleşmesinde, TBK madde 138’in uygulanması mümkündür.

Franchise veren açısından haklı sebep oluşturacak noktalardan biri de franchise alanın cirosunun düşmesi olabilir. Franchise alanın cirosunun düşmesi doğrudan veya dolaylı olarak franchise vereni etkiler.

Kanımızca, ciro düşmesi ve verimsizlik gibi durumlar ortaya çıkması halinde franchise veren veya franchise alana bu durumları giderebilmesi için makul bir süre tanınmalıdır. Somut olayın şartlarına baktığımızda sözleşmenin sürdürülmesi mümkün görünmüyor, süre vermek anlamsız kalıyorsa sözleşme hemen feshedilmelidir³²².

³²¹ YÜKSEL, s.99.

³²² YÜKSEL, s.100.

Olağanüstü fesihe giderken taraflar keyfilikten kaçınmak zorundadır. Asıl olan sözleşmenin devamının gerekliliğidir. Haklı olmayan bir sebeple franchise sözleşmesi feshedilmişse müspet zarar talep edilebilir³²³

Olağanüstü fesih hakkının kullanılması, hakkın kötüye kullanılması niteliğinde ise, olağanüstü fesih geçerli sayılmamalıdır.

V.TARAFLARDAN BİRİNİN ÖLMESİ, İFLASI VE EHLİYETİNİ KAYBETMESİ

Franchise sözleşmesinde güven unsuru ön plandadır. Güven unsurunun ön planda olması sebebiyle taraflardan birinin ölümü, iflası ve ehliyetini kaybetmesi halinde franchise sözleşmesi kendiliğinden sona erer³²⁴. Franchise sözleşmesi bu açıdan vekâlet ve acente sözleşmesinin bazı unsurlarını bünyesinde bulundurur³²⁵. Sürekli sözleşmelerde, taraflardan birinin ölmesi, iflası ve ehliyetini kaybetmesi durumunda sözleşmenin kendiliğinden sona ereceği kabul edilmektedir. Franchise sözleşmesi de sürekli bir sözleşme olması sebebiyle, taraflardan birinin ölümü, iflası ve ehliyetini kaybetmesi halinde sözleşmenin kural olarak kabul edilebilir.

TBK madde 513 düzenlemesi franchise sözleşmesine kıyasen uygulanabilir. TBK madde 513 uyarınca “Sözleşmeden veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça sözleşme, vekilin veya vekâlet verenin ölümü, ehliyetini kaybetmesi ya da iflası ile kendiliğinden

³²³ Dosya kapsamına göre franchise veren U.. Emlak Hiz.A.Ş. tarafından yapılan fesih işleminin haksız olduğu ve bundan dolayı davacı franchise alan V.. Gayrimenkul D.. Yat. Paz. A.Ş.'nin müspet zararını isteyebileceğine ilişkin mahkeme tespiti yerinde ise de sözleşmenin 19/A maddesindeki müspet zararın hesaplanma yöntemine ilişkin olarak franchise veren taraf olan U.. Emlak Hiz.A.Ş. için getirilen düzenlemenin sözleşmenin karşı tarafı olup, sözleşmesel menfaati ve sözleşmeden dolayı elde edeceği gelir miktarı ile bu geliri elde etme yöntemi franchise veren taraf olan U.. Emlak Hiz.A.Ş.'den oldukça farklı olan franchise alan V. Gayrimenkul A.Ş. için de uygulanması usul ve yasa hükümleri ile sözleşmenin niteliğine ve hakkaniyete aykırı bulunmaktadır.Bu durumda sözleşmede franchise alan V.. A.Ş. için sözleşmenin haksız feshi halinde talep edebileceği müspet zararın hesaplanma yöntemine ilişkin özel bir düzenleme yapılmamış olması karşısında anılan tarafın müspet zararının, genel hükümler ve Dairemizin bu konudaki yerleşik içtihatlarında belirtilen ilkelere göre hesaplanması gerekmektedir.Buna göre mahkemece, aralarında davaya konu sözleşmenin ilgili olduğu emlak komisyonculuğu alanında bir uzmanın da bulunduğu bilirkişi kurulundan alınacak rapor ile öncelikle davacı V.. A.Ş.'nin aynı nitelikte benzer bir sözleşmeyi yapabileceği veya benzer bir işi bulabileceği makul bir sürenin belirlenmesi, davacının sözleşme haksız olarak feshedilmemeseydi bu makul süre içinde elde etmesi muhtemel gelirinin tespit edilmesi ve sonrasında bu geliri elde etmek için yapacağı tüm harcama ve giderlerin de mahsup edilmesi sonrasında belirlenecek kararın, sözleşmenin haksız olarak feshi nedeniyle mahrum kalınan kar olarak hüküm altına alınması gerekirken yazılı şekilde franchise alan V.. A.Ş.'ye uygulanması mümkün olmayan sözleşme hükmüne göre ve fesih tarihinden itibaren sözleşme süresinin sonuna kadar yapılan hesaplama göre bulunan miktarın hüküm altına alınması doğru görülmemiş, kararın bu nedenle taraflar yararına bozulması gerekmiştir. Yargıtay 11. Hukuk Dairesi2014/6497Esas2014/20280Karar. Erişim:<https://www.kararara.com/forum/viewtopic.php?t=28833>, Erişim Tarihi: 30.09.2019

³²⁴ GÜRZUMAR, s.174.

³²⁵ YÜKSEL, s.100.

sona ermiş olur. Bu hüküm, taraflardan birinin tüzel kişi olması durumunda, bu tüzel kişiliğin sona ermesinde de uygulanır. / Vekâletin sona ermesi vekâlet verenin menfaatlerini tehlikeye düşürüyorsa, vekâlet veren veya mirasçısı ya da temsilcisi, işleri kendi başına görebilecek duruma gelinceye kadar, vekil veya mirasçısı ya da temsilcisi, vekâleti ifaya devam etmekle yükümlüdür.”

TBK madde 513’de belirtildiği gibi işin mahiyeti gereği sözleşmenin devam etmesi mümkünse, sözleşme devam eder.

İsviçre Hukuku’nda, tarafların ehliyetini kaybetmesi, ölümü ve iflası halinde acentelik hükümlerinin kıyasen uygulanması gerektiği kabul edilmektedir.

Franchise alanın, fiil ehliyetini kaybetmesi veya mahkeme kararıyla kısıtlanması halinde sözleşmenin gereklerini yerine getirmeyeceği açıktır. Franchise alan, kısıtlanması durumunda veya fiil ehliyetini kaybetmesi durumunda kısıtlanmayı veya fiil ehliyetini etkileyen hususun geçici olup olmadığı araştırılmalıdır. Fiil ehliyeti veya kısıtlamayı etkileyen durum geçici ise sözleşme sona ermemelidir³²⁶.

Franchise sözleşmesinde, bir diğer dikkat edilmesi gereken husus ise, sözleşmede franchise alanın kişiliğinin dikkate alınıp alınılmadığıdır.

Franchise alanın kişiliği dikkate alınarak sözleşme imzalanmışsa, franchise alanın ehliyetini kaybetmesi veya kısıtlanması sözleşmeyi ortadan kaldıracaktır. Franchise alanın kişiliği dikkate alınmadan sözleşme imzalanmışsa, franchise alanın ehliyetini kaybetmesi veya kısıtlanması sözleşmenin geçerliliğine etki etmemelidir³²⁷.

VI.TARAFLARIN ÖDEMEDE ACZE DÜŞMESİ

Borçlar Kanunu’nda taraflardan birinin acze düşmesi halinde, alacaklının karşı edimi talep etme hakkı tehlikeye düşer. Alacaklının karşı edimin ifasını talep etme hakkı tehlikeye düşünce, kendini güvende hissetmez ve borçlunun teminat göstermesini ister.

Borçlar Kanunu madde 98 uyarınca” *Karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmede, taraflardan birinin borcunu ifada güçsüzlüğe düşmesi ve özellikle iflas etmesi ya da hakkındaki haciz işleminin sonuçsuz kalması sebebiyle diğer tarafın hakkı tehlikeye*

³²⁶ YÜKSEL, s.100.

³²⁷ YÜKSEL, s.101.

düŒerse bu taraf, karŒı edimin ifası güvence altına alınıncaya kadar kendi ediminin ifasından kaçınabilir.

Hakkı tehlikeye düŒen taraf, ayrıca uygun bir sürede istediği güvence verilmezse sözleşmeden dönebilir.”

Alacaklının karŒı edimin ifasını talep etme hakkı güvence altına alınmazsa, yani borçlu teminat göstermezse alacaklı sözleşmeden dönebilir.

Franchise alan acze düŒmüşse, sözleşmeyi sona erdirmeye yetkisi alacaklıya tanınmıştır. Alacaklı kendi iradesi ile sözleşmeye son verir.

Franchise alan iflas etmişse bu durumda borçlunun acze düŒmesi kesin bir hal alması sebebiyle sözleşme kendiliğinden sona erer.

VII. İMKÂNSIZLIK SEBEBİYLE SÖZLEŒMENİN SONA ERMESİ

İmkânsızlık durumunda da franchise sözleşmesine konu olan borçlar yerine getirilemeyecektir. İmkânsızlık TBK madde 27’de düzenlenmiştir. TBK madde 27 uyarınca “*Kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan sözleşmeler kesin olarak hükümsüzdür.*” Bu hüküm uyarınca başlangıçtaki imkânsızlık sözleşmenin geçerliliğini etkileyecek, sözleşmeyi kesin hükümsüz hâle getirir.

Borçlunun sorumlu olduğu sonraki imkânsızlık TBK madde 112’de düzenlenmiştir. TBK madde 112 uyarınca “*Borç hiç veya gereği gibi ifa edilmezse borçlu, kendisine hiçbir kusurun yüklenemeyeceğini ispat etmedikçe, alacaklının bundan doğan zararını gidermekle yükümlüdür.*”

Borçlunun sorumlu olduğu sonraki imkânsızlıkta, borçlu imkânsızlığın yaratılmasında kusurludur. Borçlu kendisinin kusursuzluğunu ispat etmediği müddetçe sorumluluktan kurtulamaz³²⁸.

³²⁸ YÜKSEL, s.101.

Borçlunun sorumlu olmadığı imkânsızlık ise TBK madde 136'da düzenlenmiştir. TBK madde 136 uyarınca *“Borcun ifası borçlunun sorumlu tutulamayacağı sebeplerle imkânsızlaşır, borç sona erer. Karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde imkânsızlık sebebiyle borçtan kurtulan borçlu, karşı taraftan almış olduğu edimi sebepsiz zenginleşme hükümleri uyarınca geri vermekle yükümlü olup, henüz kendisine ifa edilmemiş olan edimi isteme hakkını kaybeder. Kanun veya sözleşmeyle borcun ifasından önce doğan hasarın alacaklıya yükletilmiş olduğu durumlar, bu hükmün dışındadır. Borçlu ifanın imkânsızlaştığını alacaklıya gecikmeksizin bildirmez ve zararın artmaması için gerekli önlemleri almazsa, bundan doğan zararları gidermekle yükümlüdür.”*

TBK madde 136 hükmü uyarınca, eğer şartlar gerçekleşmişse borçlu imkânsızlıktan sorumlu olmaz. Franchise sözleşmesinde borçlu yerine göre hem franchise alan hem de franchise verendir³²⁹.

Franchise sözleşmesinde başlangıçtaki imkânsızlık sözleşmenin kurulmamasına sebebiyet verir. Sonradan ortaya çıkan imkânsızlıkta ise, borçlu kusurlu değilse sorumlu tutulamaz.

Franchise sözleşmesinde, franchise verenin işletmesinde ve franchise alan işletmelerde sürümünü yaptığı malın satışının bir kanunla yasaklanması durumunda, sözleşmenin devamının mümkün olmayacağı açıktır. Böyle bir durumda borçlu olan franchise veren kusur atfedemeyiz. Borçlu olan franchise veren kusur atfedemediğimizden dolayı TBK madde 136 uygulanacak ve sözleşme sona erer.

Franchise sözleşmesinde, alacaklı taraf edimi imkânsızlaştırırsa borçlu tarafın karşı edimi talep hakkı ortadan kalkmaz.

2. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI

I. FRANCHİSE ALANIN GAYRİ MADDİ MALLARI KULLANMAMA VE İADE YÜKÜMLÜLÜĞÜ

Franchise sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte franchise verene ait gayri maddi malların, franchise alan tarafından kullanılmaması gerekmektedir. Franchise alan, franchise verene ait gayri maddi malları sadece sözleşme süresi boyunca kullanabilecektir.

³²⁹ YÜKSEL, s.102.

Sözleşme sona erdikten sonra franchise verenin, gayri maddi malları kullanma hakkı ve aynı zamanda borcu ortadan kalkar.

Franchise alan, sözleşme sayesinde elde ettiği ad, işaret ve benzerini sözleşme sona erdiği andan itibaren kullanmamakla yükümlüdür³³⁰. Franchise alanın, sözleşme süresince elde ettiği gayri maddi malları, sözleşme sona erdikten sonra kullanmaması dürüstlük kuralı gereğidir³³¹. Franchise sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte franchise alana verilen gayri maddi malları kullanma izni ortadan kalkmaktadır³³². Franchise sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte, franchise verenin verdiği izin ortadan kalktığı için artık franchise alanın gayri maddi malları kullanması haksız fiil hükümlerine tâbi olur.

Franchise alan, sadece gayri maddi malları sözleşme sona erince kullanmama yükümlülüğü altına değildir. Franchise alan, gayri maddi malları kullanırken elde ettiği gizli bilgileri de sadakat yükümlülüğü uyarınca saklamakla yükümlüdür³³³.

Franchise alanın, gizli ya da sır niteliğinde bilgileri saklama yükümlülüğü sözleşmede kararlaştırılmasa bile söz konusu olan yükümlülüktür³³⁴. Gizli ya da sır bilgileri açıklamak Medeni Kanun madde 2 uyarınca dürüstlük kuralının ihlali niteliğindedir.

Franchise sisteminin devamı için, franchise alan kendisine teslim edilmiş müşteri listeleri, reklam malzemesi gibi eşyaları franchise verene teslim etmekle yükümlüdür³³⁵.

II. FRANCHİSE VERENİN GERİ ALIM YÜKÜMLÜLÜĞÜ

Franchise veren, sözleşme sona erince kural olarak franchise alanda mevcut bulunan malları almakla yükümlü değildir³³⁶. Franchise alan, sözleşme sona erince rekabet yasağı söz konusu olması sebebiyle elinde kalan malları kullanamaz. Franchise alanın, franchise verene ait malları sözleşme sona erince kullanmaya devam etmesi haksız fiil oluşturur.

³³⁰ YÜKSEL, s.103.

³³¹ KIRCA, s.187.

³³² YÜKSEL, s.103.

³³³ KIRCA, s.182.

³³⁴ YÜKSEL, s.103.

³³⁵ YÜKSEL, s.104.

³³⁶ YÜKSEL, s.104.

Rekabet yasağı sebebiyle franchise alanın elinde kalacak olan franchise verene ait malları dürüstlük kuralı uyarınca francihe verenin geri alma yükümlülüğü kabul edilmelidir³³⁷.

Franchise verenin geri alma borcu değerlendirilirken franchise veren ve franchise alanın kusurları da hesaba katılmalıdır³³⁸.

Franchise alanın, kendine atfedilecek bir kusur ile sözleşme sona ermiş bulunuyorsa franchise verenin geri alım borcunun olmadığı kabul edilmelidir. Franchise alanın kusurlu olması durumunda, franchise verene geri alım borcu yüklemek adeta franchise alanı ödüllendirmek olur³³⁹.

Franchise veren, geri alma yükümlülüğüne aykırı davranması durumunda franchise alana tazminat ödemekle yükümlü hâle gelir³⁴⁰.

Kanımızca, franchise verenin geri alım borcu taraflar arasında imzalanan franchise sözleşmesinde detaylı olarak ele alınmalıdır.

III. SÖZLEŞME SONRASI REKABET YASAĞI

Franchise sözleşmesi sona ermesi ile birlikte, taraflar arasında rekabet yasağı gündeme gelir. Aslına bakarsak, kural olarak franchise sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte bir rekabet yasağı yoktur³⁴¹.

Kural olarak franchise sözleşmesinde rekabet yasağı olmadığını ifade etmemize rağmen, taraflar sözleşme serbestisi uyarınca aralarında sözleşme sonrasında rekabet etmemeyi içeren bir sözleşme yapabilirler.

Uygulamada da taraflar genellikle sözleşme sonrası rekabet etme yasağı içeren sözleşmeler yapmaktadırlar³⁴². Franchise veren ve franchise alan arasında imzalanan rekabet etme yasağına ilişkin hükümler franchise alanın aleyhine olabilir.

³³⁷ GÜRZUMAR, s.179.

³³⁸ YÜKSEL, s.104.

³³⁹ YÜKSEL, s.104.

³⁴⁰ KIRCA, s.190.

³⁴¹ GÜRZUMAR, s.175.

³⁴² KIRCA, s.190.

Franchise sisteminden yeni ayrılmış bir franchise alan ekonomik açıdan franchise verenenden kötü durumda olur.

Franchise alanın, ekonomik açıdan daha kötü durumda olmasına sebebiyet veren rekabet etme yasağı her somut olayda dikkatli bir biçimde değerlendirilmeli ve bazı durumlarda geçerli sayılmamalıdır.

Franchise alanın, franchise verenle rekabet etmemesi yükümlülüğüne TBK madde 444'da yer alan hükmü kıyasen uygulayabiliriz. Bu hükmü göre "Fiil ehliyetine sahip olan işçi, işverene karşı, sözleşmenin sona ermesinden sonra herhangi bir biçimde onunla rekabet etmekten, özellikle kendi hesabına rakip bir işletme açmaktan, başka bir rakip işletmede çalışmaktan veya bunların dışında, rakip işletmeyle başka türden bir menfaat ilişkisine girmekten kaçınmayı yazılı olarak üstlenebilir. Rekabet yasağı kaydı, ancak hizmet ilişkisi işçiye müşteri çevresi veya üretim sırları ya da işverenin yaptığı işler hakkında bilgi edinme imkânı sağlıyorsa ve aynı zamanda bu bilgilerin kullanılması, işverenin önemli bir zararına sebep olacak nitelikteyse geçerlidir."

Yukarıda bahsi geçen hüküm aslında hizmet sözleşmesi ile ilgili bir hükümdür. Bu hükmü göre, işçi sözleşmenin sona ermesinden itibaren işverenle rekabet etmeyeceğini yazılı olarak üstlenebilir. Bu hüküm uyarınca rekabet etmeme anlaşması geçerlilik olarak yazılı şekle tâbi olur³⁴³.

Franchise ilişkisine de, hizmet sözleşmesini rekabet etmeme hükmünü kıyasen uyguladığımız takdirde, franchise veren ve franchise alan arasındaki rekabet etmeme ile ilgili anlaşmalar yazılı yapılmalıdır.

Rekabet yasağı anlaşmasının yazılı yapılması, her iki taraf açısından da daha faydalı olur.

Rekabet yasağı belli bir bölge ve belli bir çevre için de geçerli olacak şekilde de getirilebilir. TTK madde 123/1 uyarınca, acente, sadece belli bir bölgede veya müşteri çevresi ile rekabet etmeme yükümlülüğü altındadır³⁴⁴

Franchise sözleşmesi de, acentelik sözleşmesine ait unsurları bünyesinde barındırdığı için TTK madde 123/1 hükmü franchise sözleşmesi için de uygulanabilir.

³⁴³ KIRCA, s.190.

³⁴⁴ KIRCA, s.190.

TTK madde 123/1 uyarınca müvekkil, acenteye belli bir tazminat ödemekle yükümlü tutulmuştur. Acente, rekabet yasağı anlaşmasından hiçbir zarar görmese bile müvekkil tazminat ödemek zorundadır.

TTK madde 123/1 hükmü kıyasen uygulandığı takdirde franchise veren, franchise alana belli bir tazminat ödemekle yükümlü olur. Franchise alan, rekabet yasağı ile bir zarara uğramasa da franchise veren, belli bir tazminat ödemekle yükümlü olur.

Acentelik sözleşmesinde, geçerli bir rekabet yasağı anlaşması için tazminat şartının anlaşmanın içinde mi yoksa anlaşma dışında mı olması gerektiği hususu tartışmalıdır. Tazminat şartının anlaşmanın esaslı unsuru olduğu ifade edilmiştir³⁴⁵

Yukarıda bahsettiğimiz hüküm olmasa bile franchise veren ve franchise alan rekabet etmeme anlaşmasını ivazlı yapabilir. Bu kapsamda franchise alan, rekabet etmeme karşılığında franchise verenden belli bir meblağ talep edebilir.

Franchise alanın, franchise verenden talep edeceği meblağ dürüstlük kuralına uygun bir meblağ olmalıdır.

Rekabet yasağı anlaşmasının, kişilik haklarına aykırı olduğuna dair yargı kararları mevcuttur³⁴⁶

³⁴⁵ CAN, Ozan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununa Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması, Turhan Kitapevi, Ankara, 2011,s.41.

³⁴⁶ Dava, franchising sözleşmesine aykırılık iddiasına dayalı haksız rekabetin tespit ve önlenmesi istemine ilişkindir. Taraflar arasındaki sözleşmenin rekabet yasağını düzenleyen 5.5. maddesi hükmü, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası ile güvence altına alınan çalışma hürriyeti ilkesine aykırı olması ve tarafların aralarında imzalayacakları bir sözleşme hükmü ile bu özgürlüğü ihlal anlamına gelecek her hangi bir düzenleme yapmalarının mümkün bulunmaması nedeniyle geçersizdir.

Somut olayda, taraflar arasında imzalanan 13.11.2007 tarihli sözleşmenin 5.5. maddesinde, alt imtiyaz sahibinin bu anlaşmanın sona ermesini veya feshedilmesini takip eden bir yıllık süre boyunca imtiyaz bölgesinde, ne kendisinin ne de ilgili olduğu bir şirketinin bu anlaşma ile makul olarak tasarlanmış bulunan iş ile aynı veya benzer olan işlerde, özelde de gıda zinciri ile veya gıda toptan veya perakende satışı yapan Dia ürünlerinin benzerlerini veya aynısını satan rakip bir işletme ile iş yapmaktan ve genelde de Dia işletmeleri ile rekabet yaratacak doğrudan veya dolaylı faaliyetlerde bulunmaktan kaçınmayı taahhüt ettiği düzenlenmiş olup, davacı tarafından davalının sözleşmenin feshinden sonra anılan maddede yasaklanan işleri yapmaya devam ettiği ileri sürülerek işbu dava açılmış olup, mahkemece yazılı gerekçelerle davanın kabulüne karar verilmiştir.

Oysa, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın Çalışma ve Sözleşme Hürriyeti başlıklı 48 ve devamı maddelerinde, herkesin dilediği alanda çalışma ve sözleşme hürriyetine sahip olduğu bildirilmiş, BK.'nun 19. maddesinin ilk fıkrasında, bir akdin mevzuunun kanunun gösterdiği sınır dairesinde serbestçe tayin olunacağı belirtildikten sonra, 2. fıkrasında bu serbestinin sınırları gösterilmiş, 20. maddesinde ise bir akdin mevzuunun gayri mümkün veya gayri muhik yahut ahlaka (adaba)mugayir olması halinde o akdin batıl olacağı düzenlenmiştir. Dolayısıyla sözleşmenin tarafları, sözleşme özgürlüğü ilkesi çerçevesinde sözleşmenin

IV. MÜŞTERİ TAZMİNATI VE FRANCHİSE ALANIN DENKLEŞTİRME HAKKI

Türk hukukunda, müşteri tazminatını ifade etmek için, portföy tazminatı, portföy akçesi gibi terimler kullanılmıştır³⁴⁷. Biz çalışmamızda müşteri tazminatı terimini kullanmayı tercih etmekteyiz.

Franchise sözleşmesi sayesinde franchise alanın müşteri çevresini genişlettiği bir gerçektir. Franchise alanın, franchise verenden kazandırdığı müşteriler için, kazandırdığı değer sebebiyle talepte bulunabilir³⁴⁸.

Franchise alanın, franchise verenin müşteri çevresini genişlettiği için sözleşme sona erdiğinde adına müşteri tazminatı dediğimiz, ödemeyi franchise verenden talep edebilir. Franchise alanın bu talebi hakkaniyetin de gereğidir.

Eski TTK'da müşteri tazminatı ile ilgili hüküm bulunmazken, yargı kararlarında ve içtihatlarda müşteri tazminatı ile ilgili hükümlere rastlanılıyordu³⁴⁹. Yeni TTK'da, acentelerin müşteri tazminatı talep edebilmelerinin önü açılmıştır.

Franchise sözleşmeleri, müşteri tazminatı açısından acentelik sözleşmesi ile benzeşmektedir. TTK 112'de acente ile ilgili düzenlenen hükümlerin, franchise sözleşmesi için de uygulanabileceği kabul edilmelidir.

Denkleştirme tazminatı ise, müşteri tazminatından farklı bir kurumdur. Denkleştirme tazminatı yerine denkleştirme istemi terimini kullanmak daha yerinde olur.

konusunu belirlemekte özgür iseler de bu özgürlüğün sınırsız ve sonsuz olduğu söylenemez. Anayasa'nın ve BK.'nın anılan hükümleri sözleşme özgürlüğünün sınırlarını çizmiştir.

Bu açıklamalardan sonra somut olaya dönülecek olursa, taraflar arasındaki sözleşmenin rekabet yaşağını düzenleyen 5.5. maddesi hükmü, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası ile güvence altına alınan çalışma hürriyeti ilkesine aykırı olması ve tarafların aralarında imzalayacakları bir sözleşme hükmü ile bu özgürlüğü ihlal anlamına gelecek her hangi bir düzenleme yapmalarının mümkün bulunmaması nedeniyle geçersizdir.

Bu durum karşısında mahkemece, dava konusu 13.11.2007 sözleşmenin 5.5. maddesi hükmünün, yukarıda anılan yasal düzenleme ve ilkelere aykırı olduğundan geçersiz bulunduğu kabul edilerek, taraflar arasındaki uyuşmazlığın, yukarıda açıklanan şekilde incelenip değerlendirilmesi ve sonucuna göre bir karar verilmesi gerekirken, yazılı şekilde hüküm kurulması doğru olmamış, kararın davalı yararına bozulması gerekmiştir.

Yukarıda açıklanan nedenlerle davalının temyiz itirazlarının kabulü ile kararın davalı yararına BOZULMASINA, ödediği temyiz peşin harcın isteği halinde temyiz edene iadesine, 19.01.2012 tarihinde oybirliğiyle karar verildi. Yargıtay 11. Hukuk Dairesi E. 2011/13747, K. 2012/356, T. 19.1.2012. <https://karararama.yargitay.gov.tr/YargitayBilgiBankasiIstemciWeb/> Erişim Tarihi 1.11.2019.

³⁴⁷ KAYIHAN, Şaban, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, 5. Bs., Kocaeli, Umuttepe, 2018, s. 164.

³⁴⁸ YÜKSEL, s.109.

³⁴⁹ YÜKSEL, s.109.

Denkleştirme konusunda, hukuki niteliğini saptarken öğretide bunun bir tazminat olmadığı ve acenteye sağlanan bir hak olduğu ifade edilmiştir³⁵⁰. Acenteye böyle bir hak tanınmasının emek ilkesinin bir yansıması olduğu ifade edilmiştir³⁵¹. Denkleştirme talebi, acenteyi korumaya yönelik, ona ek finansman geliri sağlayacak bir taleptir.

Denkleştirme kurumu, hakkaniyeti ve adaleti sağlamak için getirilmiş bir kurumdur. Denkleştirme kurumu sayesinde, acente aslında hakkına kavuşmuş olmaktadır. Franchise sözleşmesi özelinde de baktığımızda, denkleştirme talebinin franchise ilişkilerinde de uygulama bulması kesinlikle gerekmektedir.

Kanımızca, denkleştirme kurumu franchise alan için hayati öneme sahip bir kurumdur. Bu kurumun franchise ilişkilerinde yer almaması düşünülemez

³⁵⁰ AKIN, İrfan, “Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler”, AÜHFD, C. 62, S.3, 2013, s. 613.

³⁵¹ AKIN, s.614.

SONUÇ

Franchise sözleşmesi, ABD’de yaygınlaşmış ve oradan bütün ülkelere ve bizim ülkemize de girmiştir. Franchise sözleşmesi, evrensel bir nitelik almıştır. Bu sözleşmenin, evrensel bir nitelik almasının sebebi küreselleşmenin başlamasıdır.

Franchise sözleşmesinde, en önemli unsur gayri maddi malların franchise alana bırakılmasıdır. Gayri maddi mallar franchise alana bırakılınca, franchise alan bu malları kullanıp sürümü artırmaya çalışacaktır. Franchise alan, franchise sözleşmesine konu malların sürümünü yapmasıyla birlikte hem kendi hem de franchise verenin cirosunu artıracaktır.

Franchise alan, franchise sözleşmesinde bağımsızdır. Bağımsızlığın sonucu olarak, kendi başına hukuki işlemlerde bulunabilir ve ekonomik sorumluluğu tek başına üstlenir.

Franchise sözleşmesinin konusu bir mal ve hizmetin sağlanması niteliğinde olabilir. Bazı franchise sözleşmeleri ise sadece mal sağlamayı amaçlarken, bazı franchise sözleşmeleri sadece hizmet sağlamayı amaçlar.

Franchise sözleşmesi, kanunda düzenlenmemiş bir isimsiz sözleşme niteliğindedir. Bu sözleşme, günümüzde çokça kullanılan bir sözleşme olmuştur. Bu sözleşmenin ileride Borçlar Kanunu’nda düzenlenmesi uygun olacaktır.

Franchise sözleşmesi, uygulamada çokça karşılaşılan bir sözleşme olmuştur. Bu sözleşmenin, çokça karşılaşılan bir sözleşme olması, hukukun da ilgisini çekmiştir. Franchise sözleşmesi ile ilgili düzenlemeler, Medeni Hukuk, Ticaret Hukuku ve Devletler Özel Hukuku’nu yakından ilgilendirmiştir.

Franchise sözleşmesi yabancılık unsuru içerdiği takdirde, Devletler Özel Hukuku’nun konusunu oluşturacaktır. Franchise sözleşmesinin, yabancılık unsurunu taşıdığı örneklerini çok sıkça görmekteyiz.

Franchise sözleşmesinde, uygulamada sıkça rastlanılan hususlardan biri de genel işlem koşullarıdır. Franchise sözleşmesinde, yer alan bu genel işlem koşulları, TBK hükümleri uyarınca, yürürlük, yorum ve içerik denetimine tâbi tutulacaktır.

Franchise sözleşmesinde doğan hak ve yükümlülükler oldukça fazladır. Franchise sözleşmesinin, karmaşık yapısından dolayı bu yükümlülükleri franchise sözleşmesinde detaylıca düzenlemek gerekecektir.

Franchise sözleşmesindeki yer alan yükümlülükler doktrin ve uygulamanın ortaya çıkardığı yükümlülüklerdir. Franchise sözleşmesinin, uygulamada oluşmuş, çeşitli türleri de vardır.

Franchise sözleşmesi, kurulmadan önce franchise alanın, franchise veren tarafından yeterince bilgilendirilmesi gerekmektedir. Franchise sözleşmesi ile taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Franchise sözleşmesi ile oluşan güven ilişkisi, kötüye kullanılmamalıdır.

Franchise veren, sözleşme kurulmadan önce franchise alanı hak ve yükümlülükleri konusunda detaylı bir biçimde bilgilendirmelidir. Bu bilgilendirmeyi yaparken, dürüstlük kurallarına uygun davranmalıdır. Franchise veren, gerekli bilgilendirmeyi yapmadığı takdirde, sözleşme öncesi görüşmelerden dolayı sorumlu olacaktır.

Franchise sözleşmesi sadece hukuku ilgilendirmemiştir. İşletme ve psikoloji alanları da franchise sözleşmesi ile ilgilenmiştir. İşletme alanında, bu konu ile ilgili yazılmış tezler bulunmaktadır. Psikoloji biliminde ise, tüketicilerin neden franchise sözleşmesi ile ilgilendikleri konusunda araştırmalar söz konusudur.

Tüketicilerin neden franchise alan işletmelerden alışveriş yaptıkları konusunda çeşitli görüşler içeren sosyoloji makalelerine de rastlamaktayız. Franchise sözleşmesinin ve ilişkisinin multidisipliner bir alan oluşturduğunu ifade etmek yerinde olacaktır. Franchise sözleşmesinin, multidisipliner bir alan olması aynı zamanda karmaşık bir sözleşme olmasına da sebebiyet vermiştir.

KAYNAKÇA

ABEYRATNE, Ruwantissa, “Franchising as a Competitive Tool in the Airline Industry”, World Competition Law and Economics Review, Volume 21, December 1997, Number 2

AKIN, İrfan , “Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler”, AÜHFD, C. 62, S.3, 2013

AKYOL, Şener, Borçlar Hukuku, Özel Borç İlişkileri, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1984

ALTINOK ORMANCI, Pınar, Franchising Sözleşmesinin Haklı Sebep Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden yararlanılıp yararlanılamayacağı, Türkiye Adalet Akademisi Dergisi, Nisan 2013

ARDAHAN, Faik, Turizmde Franchising ve Türkevi Pansiyonları Franchisingi Model Önerisi ve Uygulaması, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 2003

ARSLAN, İlyas, 5718 Sayılı Milletlerarası Özel Hukuk Ve Usul Hukuku Hakkında Kanun Uyarınca Sözleşmeden Doğan Borç İlişkilerinde Zimnî Hukuk Seçimi, Public and Private International Law Bulletin, Volume: 33, Issue: 2

ARSLAN, Kahraman, Kobi’lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising, İstanbul, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları, 2006

ARVASI, Zerrin, Franchise Sözleşmesi, Ankara Barosu Dergisi, 2000, s.140-141; Tuncer, Selahattin, Bir Dağıtım ve Pazarlama Yöntemi Olarak Franchising, ISO Dergisi, 1992

ASLANOĞLU, Suphi, Bir Büyüme Stratejisi Olarak Franchising Sistemi; Firmalar Açısından Önemi, Mevzuat Boyutu ve Muhasebe Uygulaması, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, C. IX, S.1, 2007

ARKAN, Sabih, Ticari İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü,2013

AYATA, Yeşim, Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları, İstanbul, Vedat, 2015.

AYDOĞDU, Murat, Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayını, İzmir

BADUR, Emel, AT Rekabet Hukuku- Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşmalar ve Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması, Ankara, Çankaya Üniversitesi, 2002,

BAKİ, Birdogan, “Bir Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Franchising”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Ocak 1998, Cilt:2, Say:9

BARLAS, Nami. (2008). Çerçeve sözleşme kavramı ve çerçeve sözleşmelerin özellikleri, İstanbul. Vedat Kitapçılık

BOBEK, Vito/ KROSS, Johanna Maier,/Macek, Anita/ Horvat Tatjana, International Franchising in The Fashion Industry- The Franchisee and Franchise Store Managers Perspective, Ekon Mısaoa I praksadbk. 2019

BULUR, Caner, Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması”, YÜHFD, C. VIII, S. 2 (Prof. Dr. Erhan Adal’a Armağan), 2011

CAN, Ozan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununa Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması, Turhan Kitapevi, Ankara, 2011

CANTÜRK, Barış Cihan, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2019.

CEBECİ, Rıfat, Franchising Rehberi, Kosgeb Girişimcilik Geliştirme Merkezi, Ankara 2005,

ÇELİKEL, Aysel, Devletler Hususi Hukukunda Bağlama Kaidelerinin Tespitinde Uygulanan Yeni Bir Metod, İÜHFM, c. 35, S.1-4, 1969

ÇÖRTOĞLU KOCA, Sema, Teknoloji Transfer Sözleşmesinden Doğan Kanunlar İhtilafı, Yetkin Yayınları, 2013

ÇÖRTOĞLU KOCA, Sema, Franchise Sözleşmelerinde Esasa Uygulanacak Hukuk ve Mahkemelerin Yetkisi, Prof. Dr. Tuğrul Arat’a Armağan, Yetkin Yayıncılık, Ankara 2012

ÇÖRTOĞLU KOCA, Sema, Danışmanlık Sözleşmesinin Esasına Uygulanacak Hukuk, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. XI, S.1-2,2007

EMERSON, Robert, Franchise Contact Clause And The Franchisor’s Duty of Care Toward Its Franchisees, N.C.L. Review, 1993-1994.

EREN, Fikret, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, 23. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara, 2018

EREN, Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 6. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara, 2018

EREN, Fikret, İsimli Bazı Sözleşme Türleri, Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 1-2 sayı.

EREN Fikret, “İsimli Sözleşmeler”, Prof. Dr. Turgut Akıntürk’e Armağan, İstanbul, Beta Basım, 2008.

GÖKYAYLA, Cemile Demir Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmesi, 2.baskı, İstanbul, Vedat kitapçılık

GÜÇER ,Sülün, “ Avrupa Topluluğu Ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi, Ankara 2008

GÜMÜŞ, Mustafa Alper, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, C. I, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2018

GÜLER, Talat, Franchising ve Türkiye’de Uygulaması, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2002

GÜRZUMAR, Osman Berat, Franchise Sözleşmeleri Ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan Sistemlerin Hukukten Korunması, Beta Yayınevi, İstanbul,1995

HUNT, Shelbe D. (1973), “The Trend Toward Company Operated Units in Franchise Chains, Journal of Retailing,

İRGE ERDOĞAN, Burcu, Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016,

İŞGÜZAR. Hasan, “ Tek Satıcılık Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara,1989

KAPANCI, Berk, “Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları” Prof.Dr. Rona Serozan’a Armağan. C.II, İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 2011

KAPLAN, İbrahim., Hâkimin Sözleşmeye Müdahalesi, (Müdahale), Ankara 1987, s. 1, THOMSON, A.: “A Different Approach to Choice of Law in Contract”, Mod. L. Rev., Vol. 43, (1980)

KAYIHAN, Şaban, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, 5. Bs., Kocaeli, Umuttepe, 2018

KILIÇ, Şebnem, Türk Hukukunda Grup Toplu İş Sözleşmeleri Ve Çerçeve Sözleşmeler, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış doktora tezi, 2018

KIRCA, Çiğdem, Franchise Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara,1997

KOÇ, Ali, AT Rekabet Hukukunda Seçici Dağıtım Anlaşmaları, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri, Ankara, 2005

KOLINKO, Tsahik, Rezvorovych,Krystyna, Yunina Maryna, Legal Characteristic Of The Franchise Agreement In Germany, Baltic Journal Of Economic Studies, 2009.

KUMKALE, Rüknettin, Franchising,
www.alomaliye.com/subat_06/ruknettin_kumkale_franchising.htm.

KUNTALP, Erden Karışık Muhtevalı Akit, Ankara, Ankara Üniversitesi Basımevi, 1971

LEVY, Michael; A. WEITZ Barton, Retailing Management, Richard D. Irwin Inc. Homewood Boston, USA, 1992

MATHEWSON, Frank, WİNTER, Ralph, The Economics Of Franchise Contracts, The Journal Of Law And Economics Chicago University, ,1985

MENDELSON, Martin, Franchising Law, Second Edition, United Kingdom, Richmond, 2004.

MENDELSON, The Guide to Franchising, Cengage Learning EMEA,2005.

MİCHAEL, Staven, To Franchise or not to Franchise: Analysis of decision rights and Organizational form shares, Journal Of Business Venturing, 1996,

MİLLER, Cyhnthia, RİPER, Bowdoin , Horror Comes Home, MC, Farland Company, North Carolina ,2019

MUSTAFAOĞLU, Mehveş, “Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması”, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, S.48, İstanbul, 1996

NART, Sima, Türkiye’de Franchise Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyetini Belirleyicilerin Analizi Üzerine Bir Araştırma, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2005/2

NEVİN, John/ JAMBULINGAM Thani, Influence of Franchisee Selection Criteria on Outcomes Desired by The Franchisor, Journal Business Venturing, Volume 14, 1999

OĞUZ. Cemal, “Genel İşlem Şartları ve İçerik Sınırları, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara 1993

OKTAY ÖZDEMİR Saibe, Sınai haklara İlişkin Lisans Sözleşmeleri ve Rekabet Hukuku Düzenlemelerinin Lisans Sözleşmelerine Uygulanması, İstanbul 2002

SABAN, Nihal, Franchising ve Vergilendirme, İstanbul, Beta, 1997,

SARI, Suat “ Vekâlet Sözleşmesinin Tek Taraflı Olarak Sona Erdirilmesi, İstanbul, 2004

SELIÇİ, Özer, Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, İstanbul Fakülteler Matbaası,1976

SERİM Azra ,” Hâsılat Kirasında Tarafların Hak ve Borçları, İstanbul, Beşir Kitapevi, 2010

SEROZAN, Rona, Sözleşmeden Dönme, Vedat Kitapçılık,2012

SOĞUR, Macide, İşletim Sistemi Olarak Franchising, Der Yayınları, İstanbul, 1993

ŞENOL, Ayşe Nilay: “ Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, İstanbul, Vedat Kitapçılık,2011

SEVİ, Ali Murat, Franchise İlişkisine Hâkim Olan Etik Kurallar, BATIDER,2000,sayı 3

ŞİMŞEK, Bahar, Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayıncılık, Ankara, 2016

STANTWORTH, John, A Study of Franchising in Britain, London, England: University of Westminster, 1977

ŞUA, Mehmet, Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış, Yeditepe Hukuk Fakültesi Dergisi, C.

TANDOĞAN, Haluk Borçlar Hukuk Özel Borç İlişkileri, C. I/1, 6. bs., İstanbul, Vedat Kitapçılık

TEKİNALP, Gülören.,“Akdî ilişkide Uygulanacak Hukuk-MÖHUK m. 24 ve Zımnî Hukuk Seçimi”, MHB, 1985, Y. 5, S. 1, 4, S.2

THOMSON, A.: “A Different Approach to Choice of Law in Contract”, Mod. L. Rev., Vol. 43, (1980), sh. 652

TOPÇU, Halil Nurettin, Franchising Sözleşmesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 1991,s.7.

TURANBOY, Nuri, İbra Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara 1998

TURHAN, Turgut, İsviçre Devletler Özel Hukuku Federal Kanununda Sözleşmeden Doğan Borçlara Uygulanacak Hukuk ve Türk Hukuku, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi,

TUZLU, Zeynep, Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi Ve Sonuçları, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2012

ULAŞ, Dilber, Franchising Sistemi, Nobel Yayınevi, Ankara,2013,s.10.

ULAŞ, Dilber, Franchising Sisteminin, Franchise Alan ve Veren Yatırımcılar Açısından Verimliliğinin Değerlendirilmesi, Verimlilik Dergisi, 2004, sayı 2,

UYAN. Göktürk, “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Genel Kredi Sözleşme Kavramı İle İlişkisi, İstanbul Barosu Dergisi, S.4.

VARLI, Nazlı,” Uluslar arası Pazara Giriş Stratejileri Franchising Sistemi ve Türkiye Uygulaması, Ankara, Asil Yayınevi,2006

YAVUZ, Fatma, Franchise Sözleşmesinde Franchise Alanın Hak ve Yükümlülükleri, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2005

YENİOCAK, Umut, Franchise Sözleşmesi, Yetkin Yayıncılık, 2016, s.3.

YÜKSEL, Hasan Levent, Franchise Sözleşmesinin Genel Olarak İncelenmesi, İfası ve Sona Ermesi, İstanbul Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2013

Yararlanılan internet siteleri

<https://www.franchise-law.com>

<https://ufrad.org.tr/hizmetler>

<https://karararama.yargitay.gov.tr>

<https://tur.kelinvestgroup.com>

<https://www.franchiseurteile.de>

www.kararara.com